UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

Des Conventions tendant à garantir le Vendeur de Meubles pour échapper à la faillite de l'Acheteur

THESE POUR LE DOCTORAT

L'acte public sur les matières ci-après sera présenté et soutenu le Lundi 4 Décembre, à 15 heures

PAR

Jean MAGNIAUX

JURY :

MM. LENOAN, *Professeur;*
PARIS, *Professeur;*
LAGARDE, *Professeur, Président.*

1933

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41543513_0034

Des Conventions tendant à garantir le Vendeur de Meubles pour échapper à la faillite de l'acheteur

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

Des Conventions tendant à garantir le Vendeur de Meubles pour échapper à la faillite de l'Acheteur

THESE POUR LE DOCTORAT

L'acte public sur les matières ci-après sera présenté et soutenu le Lundi 4 Décembre, à 15 heures

PAR

Jean MAGNIAUX

JURY :

MM. LENOAN, *Professeur;*
PARIS, *Professeur;*
LAGARDE, *Professeur, Président.*

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

INTRODUCTION

1° LA VENTE A CREDIT ET NOTRE CODE DE COMMERCE

Notre Code de commerce et plus particulièrement les lois sur les faillites semblent bien avoir été élaborés dans un but de protection de la masse de faillite et de réaction contre tous les scandales qui avaient eu lieu sous la Révolution.

« ...Dans les temps troublés, où sont jetées en pâture à l'appétit des hommes hardis et sans scrupules, les richesses de la classe sociale qui s'effondre, où l'opinion publique se relâche de sa sévérité et dans le malheur des temps oublie vite les malversations, où enfin le contrôle des pouvoirs publics disparaît, il est fatal qu'on assiste aux excès les plus éhontés de la spéculation malhonnête. Les scandales financiers furent une des taches de la Révolution. Les faillites frauduleuses favorisées par l'insuffisance des lois devinrent alors un moyen de fortune dont on prenait à peine soin de déguiser la source » [1].

Notre Code de commerce date, en effet, de 1807 et ce fut à la suite de quelques krachs retentissants que l'empereur ordonna d'activer la préparation de ce Code dont la rédaction entreprise à un moment où les scandales surgissaient de toutes parts fut faite en un sens très rigoureux pour le failli.

---

(1) Percerou : *Traité des faillites.* Tome I, page 26.

On chercha à préserver la masse contre les détournements qui pourraient être commis par le débiteur à la veille de la faillite, on chercha à affermir le principe de l'égalité entre créanciers en restreignant le plus possible le nombre de privilèges qui venaient rompre cette égalité.

C'est ce qui explique la situation très dure qui fut faite au vendeur de meubles en cas de faillite de l'acheteur : la plupart des garanties accordées au vendeur de meubles par le Code civil lui sont retirées.

En droit civil, en effet, si le vendeur n'a pas livré et que la vente soit au comptant, le vendeur jouit du droit de rétention (c'est-à-dire qu'il peut ne se dessaisir que lorsqu'il est complètement payé). Il a aussi, même si la vente est faite à crédit, le droit de résolution. Le vendeur peut, grâce à ce droit, si le meuble est livré, le revendiquer. Dans ce cas, tout se passe comme si la vente n'avait pas eu lieu. Si le vendeur le préfère il peut poursuivre l'exécution de la vente, faire saisir le bien entre les mains de l'acheteur et se faire ensuite payer par préférence sur le prix, en raison du privilège qui lui est reconnu par l'article 2.102, 4° du Code civil.

Le vendeur a enfin un dernier droit appelé droit de revendication qui lui est également donné par l'article 2.102, droit dont il peut user seulement en cas de vente au comptant, dans la huitaine de la livraison, et si l'objet vendu est encore dans la possession de l'acheteur, et dans l'état où il lui a été livré.

En cas de faillite de l'acheteur il en est différemment car « si le privilège et le droit de revendication établis par le numéro 4 de l'article 2.102 du Code civil au profit du vendeur d'effets mobiliers ne peuvent être exercés contre la faillite » (Art. 550 du Code de

commerce) seul, le droit de rétention est maintenu (article 577).

Nous nous trouvons donc en présence de deux solutions :

Si le vendeur n'a pas livré et que les marchandises soient encore entre ses mains (on ne peut dire que celles-ci aient donné du crédit à l'acheteur) le vendeur conserve toutes les garanties que le droit commun lui accorde : droit de rétention et aussi droit de résolution pour défaut de paiement de prix.

Le vendeur a-t-il livré au contraire, il ne faut pas que les personnes qui ont eu confiance dans le failli, en considération des marchandises achetées et détenues dans les magasins, voient leur gage disparaître; aussi dans ce cas, il n'y a plus de privilège, plus de droit de revendication, plus de droit de résolution.

Une solution mixte est prévue par l'article 576 qui, fondé sur les mêmes principes, accorde, sous certaines conditions, le droit de revendication lorsque les marchandises voyagent et que la tradition n'a point été effectuée dans les magasins car, dans ce cas, si le vendeur a fait confiance à l'acheteur (puisqu'il a laissé partir les marchandises vendues sans être payées) il n'a pas augmenté son crédit apparent.

Une telle sévérité pour les vendeurs, si elle résulte en grande partie de la ferme volonté qu'avait le législateur de faire prédominer le principe d'égalité, doit trouver son explication également dans la défiance qu'on avait au début du XIX^e^ siècle pour les commerçants (on ne regardait, en effet, ceux-ci que comme des gens qui profitaient de leur instruction et de leur connaissance des affaires pour tromper leurs clients).

Il faut reconnaître enfin que la situation faite au vendeur n'était pas en réalité si inique qu'elle nous

paraît maintenant et qu'elle correspondait bien à la pratique des affaires d'alors. Très rares, en effet, avant 1850 étaient les ventes à crédit. Il était donc bien logique de présumer que les marchandises qui se trouvaient chez un commerçant lui appartenaient et, entre l'intérêt des créanciers et celui de quelques très rares vendeurs à crédit, il était naturel de faire prévaloir celui des premiers.

2° LE VENDEUR A CREDIT ET LA JURISPRUDENCE

Si le sort qui avait été réservé au vendeur à crédit par le législateur correspondait bien à la pratique des affaires du moment, il n'en fut plus de même par la suite.

La vente à crédit s'est, en effet, développée d'une façon très rapide dans la deuxième moitié du XIX^e^ siècle, parallèlement au machinisme et à l'augmentation du nombre de personnes dont les revenus étaient constitués par des traitements fixes.

Les premiers essais méthodiques de vente à crédit sont tentés en 1850 pour les machines à coudre par la maison SINGER; puis, ce furent les pianos dont la vulgarisation dans les classes moyennes fut réalisée par ce type de vente.

Certaines maisons par la suite se spécialisèrent dans ce genre de vente, notamment la maison CRÉPIN, puis la maison DUFAYEL. Enfin d'autres l'adjoignirent à la vente au comptant pour augmenter leur chiffre d'affaires. Le « BON GÉNIE », le « PETIT ST-THOMAS » sont dans cette catégorie, les magasins les plus connus d'avant-guerre.

La situation en moins de cinquante ans avait donc

bien changé et la législation qui, au début du XIX[e] siècle correspondait à la pratique des affaires et n'intéressait alors que quelques très rares commerçants, était devenue draconienne du fait du développement de la vente à crédit.

La jurisprudence a-t-elle cherché à adoucir la rigueur de la loi? Nullement, et tous les points qui avaient été laissés plus ou moins dans l'ombre par le législateur ont été interprétés par la jurisprudence dans un sens défavorable aux vendeurs à crédit.

La suppression de l'action résolutoire, quand l'acheteur tombait en faillite, n'était pas visée expressément par le législateur. En effet, si nous reprenons les textes nous voyons que l'article 550 dit simplement :

« Le privilège et le droit de revendication établis par le Numéro 4 de l'article 2.102 du Code civil au profit du vendeur d'effets mobiliers ne peuvent être exercés contre la faillite ».

Quant à l'article 576, il est libellé en ces termes :

« Pourront être revendiquées les marchandises expédiées au failli tant que la tradition n'en aura point été effectuée dans ses magasins... »

Devait-on dire que ces textes laissaient entière la question de l'action révocatoire, que celle-ci n'étant pas interdite par l'article 550 du Code de commerce, le vendeur conservait le droit de l'exercer, ce qui lui permettait d'échapper à la loi du dividende? Devait-on au contraire déduire de l'article 576 qu'*a contrario* dans tous les autres cas l'action en résolution était refusée. La Cour de Cassation, par un arrêt de la Chambre civile du 21 Avril 1884 [1] s'est rangée à cette

(1) S. 1886. 1. 105.

deuxième façon de voir. Puis par la suite, la Cour de Cassation s'est aperçue combien sa solution était arbitrairement motivée puisque l'article 576 visait un droit de revendication spécial et non un droit de résolution. Mais le sort du vendeur ne fut pas amélioré pour cela, le droit de résolution fut toujours supprimé, son sort étant lié cette fois à celui du privilège du vendeur et l'article 550 étant applicable dans les deux cas.

...La suppression par l'article 550 du Code de commerce, lisons-nous dans un arrêt de la Chambre civile du 24 Décembre 1889 [1], du privilège et du droit de revendication établis par l'article 2.102, 4° du Code civil au profit du vendeur d'effets mobiliers, entraîne par une conséquence nécessaire, celle du droit de résolution de la vente. »

La jurisprudence a, depuis, toujours été bien ferme en ce sens [2].

Seul donc le vendeur, dont les marchandises ne sont pas encore détenues dans les magasins du failli, peut user de l'action résolutoire, mais encore ne peut-il bénéficier de toutes les conséquences de cette action, la jurisprudence montrant une fois de plus sa défaveur à l'égard du vendeur à crédit [3] lui refusa le droit,

---

(1) D. P. 1890. 1. 161.

(2) Cassat. Civ. 2 Juillet 1913. S. 1913. 1. 453.
10 Mars 1930. S. 1930. 1. 165.

(3) La jurisprudence pour cela se basait sur ce que l'article 1184 du Code civil permettant au vendeur d'obtenir des dommages-intérêts en cas de résolution d'un contrat synallagmatique était écarté par les articles 576, 577, 578 du Code de commerce mais au fond il ne faut voir là qu'un artifice pour dissimuler le désir des juges de faire prédominer le principe d'égalité.

« ...S'il est vrai, lisons-nous dans un arrêt de la Cour de Bordeaux du 3 Septembre 1847 [D. P. 1847. 4. 255], que le vendeur, en reprenant sa chose, éprouve quelques dommages de

en cas de résolution, de produire en même temps au passif de la faillite pour des dommages-intérêts représentant le préjudice que lui causait l'inexécution du marché.

Devant la liaison entre la suppression de l'action résolutoire et celle de l'action en revendication, suppression basée sur l'article 550, c'est à cet article que les vendeurs essaieront d'échapper pour pouvoir obtenir les garanties attachées d'ordinaire au prix de vente.

C'est ainsi que nous rencontrerons des contrats dans lesquels le vendeur se réservera la propriété des choses vendues jusqu'au parfait paiement du prix. Restant de cette façon propriétaire, il échappera à la loi du dividende. La combinaison n'a pas obtenu le succès cherché, la jurisprudence dominante étant d'avis qu'une telle clause était inopposable aux créanciers, ces derniers ayant pu faire crédit à l'acheteur sur la foi du mobilier qu'ils ont vu en sa possession, et les parties ne pouvant par leurs accords compromettre les conditions du crédit public [1].

Cette combinaison n'est pas la seule qui ait été employée par les vendeurs. Ceux-ci imaginèrent, en effet, de masquer leurs contrats sous forme d'autres qui échappaient à l'article 550. C'est ainsi que nous rencontrons des prêts, des donations avec charge, des

---

l'inexécution des engagements de l'acheteur il est dans une situation semblable à celle des autres créanciers envers qui le failli a également manqué à ses obligations... ».

Cf. également, dans le même sens :

Cassat. civ. 16 Février 1887. D. P. 1887. 1. 201.

— req. 8 Avril 1895. D. P. 1895. 1. 481.

— req. 24 Avril 1903. D. P. 1904. 1. 220.

(1) Cassat. Chambre Req. 17 Juillet 1895. D. P. 1896. 1. 57. Req. 21 Juillet 1897. D. P. 1898. 1. 269.

dépôts qui ne sont en réalité que de véritables ventes. D'autre fois le vendeur imaginera de remplacer son contrat par une combinaison de deux autres.

La location-vente a été la combinaison de cette sorte la plus employée, les objets étaient donnés en location avec faculté pour le locataire de devenir acquéreur pour un prix et moyennant des conditions fixées au moment du contrat.

Vente avec réserve de propriété, contrats simulés, toutes ces précautions furent vaines et les savantes combinaisons imaginées par les vendeurs à crédit furent toutes démolies les unes après les autres. Les Tribunaux s'appuyèrent pour cela sur le pouvoir qu'ils avaient de rechercher, d'après la commune intention des parties et les termes de l'acte qui leur était soumis, la véritable convention intervenue et pouvant rendre à l'acte sa véritable nature, restituèrent aux contrats leur caractère de vente à crédit [1].

On peut donc dire que jusqu'à la guerre la jurisprudence était bien formelle sur le caractère d'ordre public de l'article 550. Tous les procédés les plus ingénieux devaient céder devant l'intérêt des créanciers.

La situation du vendeur à crédit était donc, de quel côté qu'on se tourne, absolument désastreuse. Du moment que la marchandise était sortie de son magasin, le vendeur n'avait plus de droit de revendication, ni de droit de résolution; et dans le cas où par une chance extraordinaire, la tradition des marchandises dans le magasin de l'acheteur n'était pas encore réali-

---

(1) Orléans, 2 Avril 1907. D. P. 1907. 2. 301.
Rouen, 17 Juin 1911. D. P. 1912. 2. 149 et les nombreuses décisions qui seront citées ultérieurement.

sée, il ne pouvait qu'obtenir la résolution sans dommages-intérêts, même lorsque celle-ci lui était extrêmement préjudiciable.

3° ASPECT NOUVEAU DU PROBLEME

Si on peut dire qu'en 1914, la condition juridique du vendeur n'était plus en harmonie avec les faits économiques à plus forte raison peut-on le dire à l'heure actuelle.

La vente à crédit s'est, en effet, depuis la guerre développée dans des proportions absolument imprévisibles. Les automobiles particulièrement ont donné naissance à des essais méthodiques de ces ventes. Les grands constructeurs français des maisons CITROEN, RENAULT, PEUGEOT ont dû se servir même de Sociétés annexes pour financer ces ventes. La Société Auxiliaire de Crédit à l'Industrie française, reprise d'abord par CITROEN, a été transformée et est devenue indépendante. La Diffusion industrielle, émanation de PEUGEOT et la D. I. A. C. créée par RENAULT continuent leur activité. Elles financent comme la Société pour le développement de la vente à crédit, les ventes à crédit des constructeurs au public. Les traites sont tirées par l'industriel sur le client et avalisées par le concessionnaire.

En 1929, d'après M. NATHAN [1], 25.000 voitures seraient ainsi vendues, ce qui représenterait un chiffre de 750.000.000.

---

(1) Roger NATHAN : *Le financement de la consommation.* Revue d'économie politique, 1929.

Si l'on jette un coup d'œil sur les Etats-Unis, on voit que la plupart des ouvriers se rendent à leur travail avec une auto achetée, bien entendu, à tempérament. Et si l'on veut des chiffres, les usines FORD, en 1926-1927 ont fabriqué 9.000 châssis par jour. En 1900, il y avait aux Etats-Unis, 8.000 voitures mécaniques; avant la guerre : 1.000.000; en 1929, près de 25.000.000. A l'heure actuelle, 85 % des autos sont vendues à crédit aux Etats-Unis, tandis qu'en France, d'après les renseignements qui m'ont été fournis à titre officieux, le nombre des autos vendues de cette manière ne serait que de 75 %.

Sortons du domaine de l'automobile, nous pouvons constater que dans les autres domaines la vente au comptant est plutôt exceptionnelle : 70 % des pianos, machines à coudre, phonographes sont vendus à crédit.

Peut-on, avec de pareils pourcentages, présumer maintenant que les biens détenus par le failli lui appartiennent, est-il logique alors que les 3/4 des autos en France sont vendues à crédit, de déduire, lorsqu'on voit une auto chez un commerçant qu'elle lui appartient?

Cela paraît difficile et la solution de « propriété présumée » qui était admise sans conteste avant-guerre est battue en brèche par certains arrêts et jugements [1]. On trouve, en effet, actuellement des Cours d'Appels et Tribunaux qui sentent la nécessité de solutions nouvelles en harmonie avec le développement de la vente à crédit.

---

(1) Rennes, 2me Chambre, 22 Juillet 1931, Rec. de Rennes, 1931, p. 631. — Limoges, 3 Mars 1933. Gaz. Pal. 28 Mai 1933 et les décisions citées, page 132.

Avec les textes actuels, un revirement de jurisprudence est-il possible : ou ne serait-ce pas plutôt au législateur d'intervenir pour améliorer d'une façon certaine la situation du vendeur et mettre fin aux abus criants qui se manifestent tous les jours.

Nous verrons cette question par la suite; en tous cas, quelle que soit la solution envisagée, nous pouvons dire dès maintenant qu'il y a quelque chose de changé dans la rigueur du législateur vis-à-vis du vendeur à crédit.

Nous avons vu, en effet, que lorsqu'un contrat était résolu, la jurisprudence refusait des dommages-intérêts au vendeur. Une telle solution, vu les variations monétaires et les fluctuations qui se sont produites dans le cours des marchandises depuis la guerre, donnait lieu à des abus de plus en plus considérables [1].

Aucun revirement de jurisprudence ne se dessinant [2] malgré les circonstances nouvelles, le législateur intervint et complétant l'article 578 décida qu'en cas de résolution de la vente, l'inexécution pourrait donner lieu au profit du vendeur à des dommages et intérêts.

Il y a donc bien là une réaction formelle du législateur contre la tendance défavorable au vendeur adoptée par la jurisprudence.

Le législateur réagira-t-il de même en faveur du vendeur privé du droit de revendication et de résolution, ce serait souhaitable, mais la question est plus délicate car, tout en reconnaissant qu'en 1933 il est logique de présumer que le bien détenu par le failli

---

(1) Cf. à ce sujet le commentaire de la loi du 20 Mars 1928 par M. André Trasbot. D. P. 1928. 4. 241.

(2) Paris, 7 Janvier 1927. S. 1927. 2. 37.
Paris, 15 Mars 1927. — S. 1927. 2. 113 avec note de M. Brethe de la Gressaye.

est acheté à crédit, il ne faut pas cependant sacrifier les intérêts des créanciers.

Devant donc les difficultés et les lenteurs auxquelles se heurterait la rédaction d'une nouvelle loi, il est logique, me semble-t-il, de n'envisager une réforme législative que si vraiment le vendeur ne peut voir sa situation améliorée dans le cadre des lois en vigueur.

PLAN

1° Nous examinerons dans la première partie de cet ouvrage les conventions accessoires de garantie que peut valablement conclure un vendeur lorsqu'il passe un contrat de vente.

Parmi les sûretés qu'assure notre Droit, seul le gage peut convenir, semble-t-il, au vendeur (l'hypothèque suppose des formalités, l'existence d'immeubles qui font bien souvent défaut) mais un gage sans dépossession car l'acheteur tient à avoir le bien entre ses mains, cette formule se trouve réalisée dans les warrants hôtelier, pétrolier et dans le nantissement sur fonds de commerce. Dans quelle mesure le vendeur pourra-t-il les utiliser, tel sera l'objet de notre premier chapitre.

Acheteur et vendeur sont-ils en compte courant, ont-ils des dettes connexes, lorsque l'un d'eux tombe en faillite, l'autre échappe à la loi du dividende. Nous examinerons dans un second chapitre si cette situation peut profiter au vendeur.

Il existe depuis plusieurs années des Compagnies d'assurances qui offrent aux industriels de les assurer contre les risques du crédit, ceux-ci ont-ils intérêt

à le faire, nous essaierons de répondre à cette question dans un troisième chapitre.

2° Notre deuxième partie sera consacrée à l'étude des contrats simulés en matière de vente à crédit.

Nous avons vu que les vendeurs avaient essayé de substituer au contrat de vente à crédit d'autres contrats qui échappaient à l'article 550; substitution tantôt simple, la vente étant remplacée purement et simplement par un autre contrat; substitution complexe, la vente étant remplacée par une combinaison de deux contrats. Après examen de ces deux sortes de substitution il ne nous restera plus qu'à dire si une telle simulation est possible à l'heure actuelle et le cas échéant quel type de substitution conviendra le mieux au vendeur.

3° Nous avons vu que depuis quelques années c'était en matière d'automobiles que la vente à crédit avait pris l'essor le plus considérable. Or certaines grosses firmes, comme Citroen et Peugeot emploient des contrats où figurent des clauses modifiant les effets de la vente, comme la réserve de propriété ou la condition suspensive de paiement du prix. Dans quelle mesure ces contrats sont-ils opposables à la masse de faillite; c'est ce que nous nous efforcerons de dire à la fin de notre troisième partie.

4° C'est alors, qu'ayant examiné tout le parti possible que le vendeur pouvait tirer de notre législation, que nous verrons si une réforme législative est indispensable et, le cas échéant, dans quel sens. Devra-t-on prendre modèle sur la législation des Etats qui admettent la validité de la clause de réserve de propriété sans publicité (comme le Code allemand) ou sur celles

qui exigent une certaine publicité pour l'admettre (lois belge, roumaine, italienne).

Une étude de Droit comparé à laquelle est consacrée notre quatrième partie nous permettra le cas échéant de répondre à cette question.

PREMIERE PARTIE

Conventions accessoires de garantie

CHAPITRE PREMIER

Utilisation du gage sans dépossession

La difficulté pour le vendeur à crédit est de trouver parmi les sûretés celle qui lui convient le mieux. Les sûretés personnelles ne présenteront pour lui que peu d'intérêt, on imagine, en effet, difficilement le cas d'un vendeur de meubles qui obligerait son débiteur à trouver des « cautions » ou des amis qui se déclareraient solidaires de lui pour le paiement de sa dette. L'acheteur changera de fournisseur, si celui-ci lui pose des conditions qu'il juge vexatoires et capables de révéler aux tiers, le cas échéant, une difficulté passagère de trésorerie.

Pour le vendeur, cette sûreté sera bien illusoire. Il courra le risque d'insolvabilité de la caution qui sera souvent l'homme de paille de l'acheteur. Sans doute pourra-t-il se livrer à une enquête sur celui-ci mais cette enquête pourra être longue et les résultats actuels ne pas concorder avec une situation ultérieure.

Il n'en sera pas de même avec les sûretés réelles,

et le vendeur qui se sera fait constituer une hypothèque sur un immeuble appartenant à l'acheteur verra sa situation bien garantie.

Mais ceci reste plutôt dans le domaine théorique car, sans parler des frais qu'entraînerait la constitution d'hypothèque il faut encore que l'acheteur ait des immeubles; or ce sont bien souvent ceux qui achètent à crédit qui n'en ont pas.

Il ne nous reste plus à examiner comme type de sûreté que le nantissement : la remise d'une chose par le débiteur ou par un tiers au créancier. Tant que la dette n'est pas acquittée, le créancier gagiste a le droit de rétention et en cas de non-paiement à l'échéance, il a le droit de faire vendre le gage, afin de se faire payer sur le prix.

Mais pour le nantissement la loi exige la dépossession du débiteur et cela d'une façon formelle, et cette dépossession doit être continue et durer jusqu'à l'expiration du contrat [1]. Ne faut-il pas, en effet, que les tiers soient avertis de la sûreté constituée de crainte qu'ils ne prêtent à l'acheteur de meubles en se fondant sur une apparence qui ne correspond pas à la réalité.

Si un tel procédé sauvegarde les intérêts du vendeur et des tiers, il ne sera jamais admis par l'acheteur car, justement l'achat à crédit a eu pour but de procurer la possession immédiate.

Comment concilier ces intérêts qui semblent contradictoires? Un seul moyen paraît possible, laisser les meubles aux mains de l'acheteur et avertir les tiers

---

(1) Cass. civ. 18 Mai 1898. D. P. 1900. 1. 481.
Cass. req. 26 Mars 1907. D. P. 1909. 1. 58.

par un autre moyen que la dépossession : par une inscription au Greffe du Tribunal de commerce, par exemple.

Cette forme du gage sans dépossession dérogatoire au droit commun a été admise, en matière commerciale par les lois du 1er Mars 1898 et du 17 Mars 1909 pour les fonds de commerce, 8 Août 1913 pour le matériel, le mobilier commercial, enfin 21 Avril 1932 pour les stocks de pétrole [1].

Nous verrons au cours de ce chapitre comment le vendeur à crédit peut utiliser ces différents types de sûretés.

LE FONDS DE COMMERCE EMPLOYE COMME INSTRUMENT DE CREDIT

Le nantissement sur fonds de commerce est le plus ancien des types de gage sans dépossession.

Pendant la première moitié du XIXe siècle il n'a cependant pas servi comme instrument de crédit à proprement parler. Le vendeur de meubles voulant l'utiliser se serait, en effet, vu primé bien souvent par le vendeur du fonds de commerce, qui comme tout vendeur de meubles, perdait son privilège sur le fonds en cas de faillite de l'acheteur et essayait de le recouvrer en se faisant constituer un nantissement.

Pendant longtemps de plus on s'est demandé si un tel nantissement était valable? Jusqu'à la loi du 1er Mars 1898 la jurisprudence était très divisée.

---

(1) Il existe aussi un autre type de gage sans dépossession, créé par les lois du 18 Juillet 1898 et 30 Avril 1906 : le warrant agricole; nous n'étudierons pas ce type qui n'a pour nous aucun intérêt puisqu'il ne vise que les agriculteurs.

Pour certains tribunaux le fonds de commerce constituant une universalité juridique pouvait faire l'objet d'un nantissement, pourvu qu'il répondît aux conditions exigées pour la mise en gage des meubles incorporels [1]. Cette solution était rejetée par le plus grand nombre de tribunaux qui se basaient sur ce que le débiteur conservant la possession apparente de son établissement, les tiers appelés à lui faire crédit n'étaient en rien avertis de la diminution d'actif résultant de ce nantissement.

La loi du 1er Mars 1898, en apparence, tout au moins, vint mettre fin à cet état de choses.

Le nantissement fut autorisé pourvu qu'il fut inscrit sur un registre public tenu au greffe du tribunal de commerce.

Cette fois, il sembla que tous les intérêts étaient conciliés puisque les tiers étaient avertis par une publicité et qu'en même temps le commerçant acheteur ne se désaisissait pas du fonds de commerce objet du gage.

Le vendeur à crédit pouvait-il en profiter lorsque l'acheteur était propriétaire d'un fonds de commerce? Théoriquement oui, s'il vendait il n'avait qu'à prendre un nantissement sur le fonds. A la pratique, un pareil système révèle pour lui bien des inconvénients. Le nantissement, en effet, était beaucoup trop général, il portait, outre les éléments incorporels, sur les marchandises.

---

(1) Ces conditions étaient au nombre de deux : Remise au créancier gagiste des titres établissant le droit du constituant sur son fonds et signification du nantissement au bailleur de l'immeuble dans lequel le fonds était exploité.

Cf. en ce sens cassat. : Req. 13 Mars 1888. D. P. 1888. 1. 361. — Trib. comm. Paris, 26 Février 1895. S. 1897. 2. 89.

Qu'arrivait-il lorsqu'un détaillant avait donné son fonds en gage à un commerçant en gros? Tout crédit en dehors de celui-ci lui était retiré. Il était rivé en quelque sorte à son vendeur et acculé à accepter ses conditions, quelles qu'elles fussent. (Il y a là en réalité une sorte de monopole et le vendeur n'a pas à chercher à améliorer ses fournitures car aucune concurrence n'est possible). Mais au fond ce procédé se retourne contre le vendeur qui, de la sorte, ne pourra chercher à développer son chiffre d'affaires. Enfin il est primé bien souvent par le vendeur du fonds de commerce qui n'ayant pas été payé comptant s'est fait consentir un nantissement sur le fonds.

Le vendeur à crédit de matériel ou de marchandises trouvait donc peu d'avantages à cette loi de 1898 de par la généralité du nantissement ouvert au vendeur du fonds.

Il semble donc que la loi du 17 Mars 1909 qui restreignit l'étendue de celui-ci dut lui donner satisfaction. Avec cette loi, en effet, la possibilité du nantissement est reconnue, mais celui-ci est restreint au matériel et aux éléments incorporels.

A la suite de cette loi, les vendeurs de matériel usèrent d'une combinaison extrêmement ingénieuse : les acheteurs leur donnaient en nantissement, exclusivement le matériel vendu quand l'acheteur l'affectait à son fonds de commerce.

La validité de cette combinaison fut reconnue par certains tribunaux, en particulier le Tribunal de Commerce de Nantes [1], qui décida que les parties pou-

(1) Trib. de Comm. de Nantes, 7 Décembre 1922. Rec. de Nantes 1923. 1. 117. — T. Q. Gaz. Pal. 1920-25. 545.
Cf. dans le même sens : Marseille 9 Juin 1909. Rec. Marseille 1909. 1. 321.

vaient limiter au matériel et même à certaines parties le nantissement constitué conformément aux dispositions de la loi du 17 Mars 1909. Mais une telle solution a été condamnée par la Cour de Cassation qui, dans un arrêt de la Chambre civile du 17 Juin 1918 [1] motiva son rejet sur ce que :

« Le fonds de commerce considéré comme une universalité juridique susceptible d'être donnée en nantissement dans les formes prescrites par la loi comprend essentiellement l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle, l'achalandage; les autres éléments ne peuvent être compris dans le même nantissement que moyennant une désignation expresse et précise dans l'acte constitutif et par conséquent à titre d'accessoire des éléments principaux et essentiels du fonds; dès lors un nantissement portant sur l'un ou plusieurs de ces accessoires envisagés individuellement ne constitue pas un nantissement de fonds de commerce ».

Mais qui empêche le vendeur à crédit de prendre inscription sur le fonds lui-même et d'énumérer limitativement les éléments du matériel qu'il désire englober dans le nantissement? Ces éléments seront, bien entendu, le « matériel » qu'il a vendu et le reste ne sera pas compris dans le nantissement.

De cette façon, si son inscription sur le fonds de commerce lui-même ne lui donne qu'un privilège d'un

---

(1) D. P. 1922. 1. 127. — Cf. dans le même sens. Trib. Com-Seine 22 Mars 1928. T. Q. Gaz. Pal. 1925-30 : V° Fonds de Commerce.

Dans l'espèce soumise à la Cour de Cass. il s'agissait d'une société de kaolins qui avait donné en nantissement à une société de construction de matériel de Chemin de fer un matériel spécialement désigné article par article tous les éléments d'exploitation du fonds étant exceptés.

ordre très secondaire de par ceux qui peuvent être antérieurement pris, le matériel par lui vendu, garantit sa créance.

Ce dernier procédé me semble donc bien convenir au vendeur de matériel, mais il ne peut pas être employé dans tous les cas. Le propriétaire d'un fonds de commerce, lorsqu'il est en même temps propriétaire de l'immeuble où le fonds est exploité ne peut, en effet, comprendre dans un nantissement le matériel qui doit être attaché à l'immeuble et qui doit par conséquent devenir lui-même immeuble par destination [1]. La Chambre des Requêtes, notamment dans un arrêt du 20 Janvier 1913 [2] **a décidé que :**

« Lorsqu'à la sûreté d'un prêt qui lui est consenti le débiteur affecte à titre de nantissement le fonds de filateur par lui exploité, dans un immeuble lui appartenant, avec les divers éléments qui le composent et notamment le matériel et l'outillage consistant en machines à vapeur, moteurs dynamos, installations électriques, métiers. Ces objets dès qu'il est reconnu qu'ils sont immeubles par destination ne sont pas compris à raison de leur nature dans le nantissement. »

Ce procédé n'est dons pas applicable lorsque l'acheteur de matériel est propriétaire de l'immeuble et qu'il s'agit de matériel « immeuble par destination ».

Il ne satisfait qu'un nombre très restreint de vendeurs. La grosse majorité des vendeurs à crédit (vendeurs d'autos, de pianos, de meubles, etc...) ne peuvent l'utiliser, puisque depuis la loi de 1909 des marchan-

---

(1) Cf. à ce sujet SILLART : Thèse Rennes, 1933 : *Le commerçant propriétaire de l'immeuble où il exploite le fonds de commerce*, page 167 et suiv.

(2) S. 1920. 1. 33.

dises ne peuvent être données en nantissement que si elles sont englobées dans le nantissement avec le fonds.

LE WARRANT HOTELIER

Le warrant hôtelier est le deuxième type de gage sans dépossession que nous rencontrons. Il y a dans ce warrant, semble-t-il, un moyen très sûr pour le vendeur de meubles à des hôteliers d'échapper à la faillite de l'acheteur. Le vendeur à crédit semble n'avoir, en effet, qu'à se faire constituer un warrant pour être garanti. En réalité la façon de procéder doit être un peu plus compliquée.

Il existe, en effet, dans la loi sur les warrants hôteliers un article 3 qui exige pour la constitution du warrant « l'inexistence d'aucun privilège de vendeur, de nantissement, de gage sur les dits objets ».

Pour obtenir donc un droit réel opposable à la faillite de l'acheteur, il faut donc que le vendeur abandonne son privilège. Il doit donner quittance d'un prix qui ne lui aura pas été payé et par là même décharge de son privilège et se faire consentir un gage selon les formalités habituelles.

La seule objection qui peut être faite à une telle combinaison est basée sur l'idée de « fraude à la loi ».

N'y a-t-il pas dans ce procédé « une adaptation consciente et volontaire de moyens licites en soi à des fins contraires aux commandements et interdictions de la loi » [1].

---

(1) Desbois : Thèse Paris, 1927 : *De la fraude à la loi.*

Si nous en croyons les commentateurs aux annales de droit commercial de la loi sur les warrants hôtetiers il n'en est rien, car le but du législateur a été justement de donner des facilités au vendeur de meubles et de procurer à l'hôtelier non des capitaux en argent mais plutôt des fournitures d'établissement.

« La loi doit surtout profiter aux fournisseurs de l'hôtelier qui trouveront dans le warrant un moyen ingénieux de réserver leur privilège de vendeur et de le rendre opposable non seulement au propriétaire de l'immeuble mais encore à la faillite de leurs débiteurs » [1].

Sans aller jusque-là et croire que la sollicitude pour le vendeur a été un des motifs principaux dans l'élaboration de la loi la validité de la convention ne me semble guère faire de doute. L'article 550, en effet, est basé sur la théorie de la propriété présumée. Les créanciers ne traitent qu'en considération de ce qu'ils voient, et ils ne peuvent savoir qu'un objet n'appartient pas à l'acheteur. Avec le warrant hôtelier ils sont avertis, puisque le privilège est publié au greffe du Tribunal de commerce, les créanciers ne peuvent donc exciper de leur ignorance.

La validité de ce procédé étant admise voyons quelle sera la situation du vendeur à crédit vis-à-vis de son acheteur.

Le gros danger pour le vendeur est que les objets achetés ainsi soient détournés par l'acheteur ou soient mal entretenus ou détériorés. Toutes ces difficultés sont résolues par la loi.

---

(1) *Annales de Droit Commercial* 1914. 242.

L'hôtelier, en effet, est responsable des meubles warrantés, et comme en fait de warrants il n'y a pas à proprement parler transmission de propriété et que détourner une chose dont on est propriétaire et dont on a toujours gardé la possession n'est pas un délit, il faut un texte spécial pour punir celui qui détourne ou dissipe les meubles [1]. Ce texte spécial nous est donné par l'article 13 ainsi conçu :

« Tout emprunteur convaincu d'avoir détourné, dissipé, ou volontairement détérioré au préjudice de son créancier le gage de celui-ci sera poursuivi correctionnellement sous l'inculpation d'escroquerie ou d'abus de confiance, selon les cas, et frappé des peines prévues par les articles 406, 408 du Code pénal ».

Mais si ce texte apporte de sérieuses garanties au vendeur, on doit reconnaître que toutefois ces garanties ne sont que secondaires si l'on se trouve en présence d'un individu de mauvaise foi, que la loi pénale n'arrêtera pas. Il vaudrait mieux, me semble-t-il, accorder en outre un droit de suite qui serait opposable à l'acheteur de bonne ou mauvaise foi.

La disposition contenue dans la loi sur les warrants autorisant l'emprunteur à vendre à l'amiable l'objet une fois les créanciers payés, est très compatible avec la vente à crédit, car qu'importe au vendeur le sort de l'objet vendu une fois qu'il est payé.

Le vendeur à crédit de meubles peut avoir des difficultés avec d'autres personnes qu'avec son ache-

---

(1) Cf. sur la question un article de Mme Béquignon-Lagarde : *La répression pénale du détournement d'objets compris dans un nantissement de fonds de commerce.* Revue critique de législation, 1927 page 325.

teur. Tout d'abord avec le bailleur qui a son privilège sur les meubles (Art. 2.102, 1° du Code civil). Ce conflit est prévu lui aussi, la loi oblige avant tout emprunt l'exploitant d'hôtel (en l'occurrence l'acheteur de meubles) à prévenir le bailleur des objets qu'il veut mettre en gage.

Si cet exploitant n'a pas payé les loyers échus, six mois de loyer en cours et six mois de loyer à échoir, le propriétaire pourra s'opposer à la création du warrant.

Quant au conflit avec les créanciers hypothécaires, s'il s'agit d'éléments corporels du fonds devenu immeuble par destination et de par la loi pouvant être warrantés, le rang est déterminé par les dates respectives de la transcription du premier endossement du warrant et des inscriptions d'hypothèques. Il n'y a donc guère encore de risques de ce côté pour le vendeur à crédit prudent; car son inscription viendra prendre rang avant celle que pourrait consentir éventuellement l'hôtelier propriétaire de l'immeuble, sur l'immeuble lui-même et accessoirement sur les meubles qui le garnissent.

Le procédé, en résumé, ne semble guère présenter d'aléas pour le vendeur de meubles. Il est, en effet, garanti tout au moins par la loi pénale contre le détournement de l'objet et s'il remplit bien les prescriptions légales, ne peut être évincé par le bailleur de l'immeuble ou les créanciers hypothécaires.

On ne peut, me semble-t-il, que conseiller ce procédé extrêmement légal aux vendeurs de meubles à des hôteliers.

Il convient donc du côté vendeur à une foule de commerçants (vendeurs de literie, lingerie, tapis,

mobilier) de matériel tels que outils, batteries de cuisine et même, ce qui est très important à l'heure actuelle, d'accessoires tels que voitures, autos servant au transport des voyageurs de la gare à l'hôtel ou même au transport des denrées.

Si nous nous plaçons du côté des acheteurs, seuls les hôteliers peuvent l'utiliser. On peut entendre toutefois le terme « hôtelier » au sens large, ce terme englobant notamment les tenanciers de pensions de famille, puisque d'après la définition de M. Gensoul [1] l'hôtel est un immeuble occupé par un tenancier qui fait profession de recevoir des hôtes, des passants, plus particulièrement des voyageurs, de les loger et de les nourrir, moyennant une rétribution ».

Au contraire les tenanciers des restaurants, bars, cafés, qui ne fournissent que la nourriture ou la boisson, des meublés : que le logement, me semblent devoir, sans contestation possible, être exclus.

WARRANT PETROLIER

La troisième forme du gage sans dépossession mais avec publicité a été créée par la loi du 21 Avril 1932.

Il semble qu'elle convienne bien au premier abord comme sûreté au vendeur à crédit de pétrole. En effet, si celui-ci une fois sa marchandise vendue et arrivée dans le patrimoine de son acheteur se fait constituer dessus un warrant, il échappe sans conteste à la faillite de celui-ci. Ce warrant, comme le warrant hôtelier ne présente pas d'inconvénient vis-à-vis des tiers

(1) Gensoul : *Manuel élémentaire de Droit hôtelier*, page 7.

qui sont avertis par une publicité au greffe du Tribunal de commerce, ni pour l'acheteur aux mains de qui reste la marchandise.

Quant au vendeur il dispose d'un véritable droit de rétention sur les produits warrantés. En effet, si l'acheteur revend ces produits sans son consentement, il peut s'opposer à la livraison.

Le législateur a voulu que de plus le gage du créancier ne puisse être dilapidé, pour cela il est exigé que les quantités existantes soient absolument conformes aux quantités ou qualités warrantées, faute de quoi l'acheteur est obligé de rétablir quantité ou qualité [1]. Obligation identique pour lui si les stocks warrantés baissent de plus de 10 %.

S'il détourne, dissipe ou détériore le gage il sera poursuivi correctionnellement et tombera sous le coup des articles 405, 406 et 408 du Code pénal. En un mot il est responsable de la marchandise qui lui est confiée.

Voyons avec quels acheteurs ce warrant peut être utilisé.

L'article 1[er] de la loi parle des « détenteurs de stocks de pétrole brut ou de dérivés et résidus de pétrole brut titulaires d'autorisation spéciale d'importation créée par la loi du 30 Mars 1928 ». Ne peuvent donc en profiter que les raffineurs et les impor-

(1) Cette disposition s'explique par ce fait que le warrant porte non sur un meuble déterminé mais sur une certaine marchandise d'une qualité spécifiée sans qu'il soit nécessaire de séparer matériellement les produits warrantés des autres, disposition indispensable pour le renouvellement et la bonne conservation des quantités warrantées.

tateurs en gros de produits finis de pétrole. Le législateur a donc écarté les petits importateurs [1].

En 1931, seuls avaient les autorisations d'importation quelques grosses sociétés : la Société Franco-Américaine de raffinage, la Société des Pétroles de Jupiter, la Société Générale des Huiles de Pétrole, Pechelbronn. Or ces Sociétés sont loin d'être indépendantes, ce ne sont que les filiales d'autres grosses sociétés; la Société Franco-Américaine est une filiale de la Standard Oil, les Pétroles de Jupiter dépendent de la Royal-Dutch, quant à la Société Générale des Huiles de Pétrole elle n'est que la branche française de l'Anglo-Persian.

On conçoit donc que pour elles, notre institution n'ait que bien peu d'intérêt. En effet, prenons une maison comme la Royal-Dutch; elle s'occupe de l'extraction, du stockage, du transport qu'elle effectue avec sa flotte à elle, puis du raffinage dans ses usines du Petit Couronne, enfin de la répartition.

Il faudrait pour que ce warrant présente de l'intérêt, que le commerce du pétrole soit absolument libre comme avant la guerre et que petits comme gros commerçants puissent l'utiliser.

On peut donc conclure en terminant ce chapitre que tous ces warrants présentent surtout un intérêt théorique pour le vendeur.

---

(1) L'entreposage dans les magasins généraux ne présente, en effet, pour eux guère de difficultés car ces magasins sont très suffisants pour eux et existent sur plusieurs points du territoire. Si cependant ceux-ci étaient insuffisants ils pourraient en créer ou en faire créer très rapidement puisqu'aux termes de l'article 1er de la loi du 31 Août 1870 il suffit pour cela d'une autorisation préfectorale.

Le gage avec dépossession mais aussi avec publicité semble la meilleure sûreté pour le vendeur; sûreté qui ne porte pas préjudice au droit des créanciers.

L'intérêt pratique au contraire est bien minime, car ce procédé ne peut servir qu'au vendeur de meubles à des hôtels et à quelques importateurs de pétroles. Le nantissement sur le fonds de commerce portant sur une partie du matériel ne convient de même qu'à une certaine catégorie de vendeurs de machines industrielles.

Faut-il souhaiter voir dans ces institutions de warrants le point de départ pour la création d'autres warrants plus généraux, ce serait désirable pour le vendeur. Déjà en 1916, une proposition de M. Chautemps tendant à organiser le warrant industriel sans dépossession des machines et des appareils fut déposée au Sénat [1], plus tard on a parlé du warrant artisanal... mais il n'y a eu là que des projets sans lendemain.

En définitive, à part quelquse rares exceptions, ce n'est pas actuellement dans le gage avec déposses sion que d'une façon générale le vendeur trouvera moyen d'échapper à la faillite de son acheteur.

(1) *Journal Officiel* Sénat 1916. Session ordinaire 5, N° 256.

CHAPITRE SECOND

Compte Courant, Connexité

Le vendeur qui ne s'est pas constitué de sûreté n'est pas pour cela toujours réduit à la loi du dividende si son acheteur tombe en faillite. Il peut y échapper dans une certaine mesure s'il est en compte courant avec lui ou s'il a une créance connexe à la dette de celui-ci. Examinons successivement ces deux cas.

ACHETEUR ET VENDEUR SONT EN COMPTE COURANT

Cette situation est de nos jours de plus en plus fréquente, et cela pour deux raisons : on cherche à s'éviter de perpétuels mouvements de fonds et on préfère de plus augmenter le chiffre d'affaires d'un client qui demain vous rendra la pareille.

Survient la déclaration de faillite de l'un des correspondants qui entraîne la clôture immédiate du compte. Comment ce compte sera-t-il réglé? On devrait, si l'on s'en tenait au droit commun, payer au

syndic tous les articles de débit et ne toucher qu'un dividende sur ceux de crédit.

En effet, les articles figurant au débit ou au crédit ne présentaient pas les caractères d'exigibilité ou de liquidité qui auraient permis la compensation. Le solde ne devant se déterminer qu'au moment de la clôture. Or cette clôture survenant lors du jugement déclaratif aucune compensation n'est plus possible entre le failli et ses créanciers.

Si cette solution avait été admise par la Jurisprudence, loin de favoriser la situation du vendeur à crédit elle aurait enlevé à celui-ci toute velléité de traiter en compte courant avec son acheteur.

Mais celle-ci s'est prononcée dans un sens diamétralement opposé, la Cour de Cassation dans un arrêt du 16 Mars 1892 [1] a décidé qu' :

« en matière de compte les principes qui régissent la compensation sont inapplicables lorsque le compte comprend des éléments divers qui, au point de vue du règlement auxquels ils doivent aboutir, forment un ensemble dont aucun ne doit être isolé et qui tous doivent concourir au résultat final, c'est-à-dire à l'établissement du reliquat déterminant les obligations et les droits des intéressés et l'état de faillite d'une des parties ne saurait modifier l'application des règles qui tiennent à la nature même du compte ».

C'est donc sur le caractère d'indivisibilité du compte courant que s'est basée la Cour de Cassation pour admettre la compensation.

---

(1) D. P. 1892. 1. 232.

Déjà dans un arrêt rendu dans une matière analogue la Cour d'Amiens, le 16 Mai 1877, s'était [1] prononcée dans le même sens et Labbé commentant cet arrêt disait :

« Le compte courant est une convention de compensation qui faite par des personnes « integri status » et exécutée loyalement ne rencontre aucun obstacle dans l'état de faillite et la loi de l'égalité dans le malheur. Cette compensation qui est l'exécution normale d'un contrat inattaqué n'a rien de commun avec ces compensations accidentelles plus ou moins arbitraires dans lequelle l'article 446 aperçoit une fraude possible et que le dessaisissement rend impossible ».

Labbé, par ce membre de phrase, souligne la solution d'une difficulté qui s'était également présentée dans la pratique et que la Jurisprudence a résolu dans le même sens. Il s'agit de remise faite pendant la période suspecte. De telles remises étaient-elles nulles par l'application de l'article 446. La Jurisprudence [2] s'est prononcée pour la négative, ces remises ne constituant pas des paiements, ni des dations en paiement mais des opérations « sui generis ».

En résumé, on peut dire que la Jurisprudence est bien formelle sur ce point qu'en matière de compte courant, en raison de l'indivisibilité du compte, la compensation est admise et que l'article 446 ne fait pas échec aux remises faites pendant la période suspecte.

Nous voyons donc qu'en vertu du compte courant un vendeur peut avoir une situation privilégiée dans

---

(1) S. 1879. 2. 145.

(2) Cass. Civ. 8 Décembre 1875. D. P. 1876. 1. 105.
Colmar 3 Juillet 1865. D. P. 1865. 2. 225.

la faillite de son acheteur, aussi importe-t-il pour nous de préciser quand il y a compte courant.

Cette question est assez délicate à résoudre car ainsi qu'a décidé la Cour de Cassation [1] c'est une question de fait qui est tranchée souverainement par les juges du fond. Cependant nous pouvons signaler quelques caractères principaux qui permettront de reconnaître dans la majorité des cas s'il y a compte courant ou non.

Tout d'abord il ne faut pas croire qu'une réciprocité de remise entre commerçants suffise pour créer un compte courant. Il faut que les parties aient l'intention de constituer un compte courant et d'introduire dans ce compte les valeurs représentant les livraisons qu'ils se font.

La Chambre civile, dans un arrêt du 8 Décembre 1875 [2], le souligne en ces termes :

« Pour que les marchandises envoyées par un commerçant à un autre commerçant avec lequel il est en compte puissent être considérées comme un article de ce compte (et non comme une dation en paiement tombant sous le coup de l'article 446) il faut que l'intention des parties ait été de les y comprendre. »

C'est dans le même sens que s'est prononcée la Chambre des Requêtes dans un arrêt du 27 Juin 1882 [3] qui a refusé l'admission dans le compte d'articles que les parties avaient entendu détacher pour les affecter spécialement à une opération distincte.

Ainsi que nous l'avons vu les remises qui sont faites pendant la période suspecte ne sont pas nulles

---

(1) Cass. Civ. 27 Juillet 1909. *Journal des Faillites* 1909. 385.
(2) D. P. 1876. 1. 105.
(3) D. P. 1882. 1. 358.

de plein droit, aussi semble-t-il logique que le vendeur à crédit, lorsqu'il connaît l'état de cessation des paiements, se fasse faire une livraison par son correspondant. Il y a là, si le correspondant y met un peu de bonne volonté, un moyen tout naturel d'échapper à sa faillite.

Ce procédé ne semble pas cependant à conseiller au vendeur, en effet, si, comme nous l'avons dit, une remise en période suspecte ne tombe pas sous le coup de l'article 446 puisqu'il ne s'agit pas de paiements mais d'actes « sui generis »; elle tombe sous le coup de l'article 447 comme acte à titre onéreux et annulable comme tel si le créancier a connu au moment de la réception l'état de cessation de paiement de l'envoyeur et si l'acte a causé du préjudice à la masse des créanciers [1].

Le cas du compte courant n'a pas été le seul tempérament qui ait été admis par la Jurisprudence à la prohibition de la compensation après le jugement déclaratif ou en période suspecte.

La jurisprudence a admis la validité de la compensation chaque fois qu'acheteur et vendeur avaient des dettes connexes. C'est cette hypothèse que nous allons envisager [2].

(1) Cf. en ce sens : Civ. 21 Novembre 1891. D. P. 1892. 1. 505.
Civ. 19 Novembre 1907. D. P. 1908. 1. 23.
Civ. 21 Novembre 1917. D. P. 1917. 1. 189.

(2) La même solution a été étendue chaque fois qu'il y avait compte participant à la nature juridique du compte courant. C'est ainsi qu'il a été jugé (Caen, 25 Juin 1874, Amiens 1877, S. 1879. 2. 145, Civ. 3 Mars 1891, D. P. 1893. 2. 447), qu'au cas de faillite du mari il y a compensation jusqu'à due concurrence entre les reprises dues par la femme et les récompenses qu'elle a à exercer. La compensation est admise de même par la jurisprudence, malgré la faillite, en matière de compte de tutelle, pour les créances et les dettes du tuteur (Rouen, 24 Juin 1870. S. 1871. 2. 132). Mais toutes ces extensions n'ont pour nous que bien peu d'intérêt car hormis des circonstances exceptionnelles on ne voit pas bien comment elles pourraient profiter au vendeur à crédit.

VENDEUR ET ACHETEUR ONT ENTRE EUX DES DETTES CONNEXES

La Chambre des Requêtes, dans un arrêt [1] du 7 Février 1928, a décidé que :

« Lorsque les dettes réciproques de deux parties à un contrat ont une cause commune, la mise en liquidation judiciaire d'une des parties ne modifie pas l'application des règles en matière de compte et dès lors le paiement effectué par l'autre partie entre les mains du liquidateur n'a qu'un caractère provisionnel jusqu'à l'établissement de la balance du compte, de sorte que ce qu'elle a versé en trop doit lui être intégralement restitué. »

Il s'agissait en l'espèce d'un propriétaire ayant été condamné à payer à un entrepreneur le prix de travaux de construction et en ayant versé le montant au liquidateur judiciaire du dit entrepreneur. Ce même propriétaire avait obtenu reconventionnellement une indemnité pour malfaçon. La Cour de Cassation s'appuyant sur les principes émis plus haut décida que l'indemnité lui serait payée intégralement et non à titre de dividende.

Une telle décision ne manque pas d'intérêt pour le vendeur de meubles qui se trouve avoir bien souvent des dettes connexes avec son client. Si la même solution lui est appliquée, ce qui est logique, il pourra désormais compenser les annuités lui restant dues avec l'indemnité qu'il peut être condamné à payer.

Imaginons le cas d'une camionnette vendue 20.000 francs et garantie 5 ans. (Dans beaucoup de contrats

(1) Req. 7 Février 1928. D. P. 1928. 1. 71 avec note de M. Besson.

de vente d'automobiles, figure une clause par laquelle le constructeur garantit ses véhicules pendant un certain temps contre tout défaut de construction.) La première année par suite d'une construction défectueuse ou d'accidents de toutes sortes s'y rattachant le constructeur est condamné à payer à l'acheteur 5.000 fr. de dommages-intérêts. L'acheteur tombe en faillite, devant encore 10.000 fr. sur le prix de l'auto, grâce à la compensation le vendeur ne paiera rien et touchera un dividende sur 5.000, alors qu'au contraire il aurait dû payer 5.000 et n'aurait touché qu'un dividende sur 10.000 si la compensation avait été prohibée.

Mais il faut pour cela qu'il y ait connexité entre les deux dettes, c'est ainsi que le Tribunal de commerce du Havre [1] n'a pu admettre la compensation dans l'hypothèse suivante :

Il s'agissait d'une vente de machines et il avait été stipulé dans le contrat que les emballages facturés à l'acheteur seraient repris par le vendeur au prix de facture. Le syndic de faillite de l'acheteur déclaré en faillite retourna les emballages dans le délai convenu et en demanda le paiement. Le vendeur s'y opposa excipant la compensation. Le Tribunal du Havre n'a pas admis sa prétention, car pour lui il n'y avait aucune compensation possible en l'espèce, les emballages étant devenus la propriété de la masse de faillite. On ne pouvait de plus parler de prestations réciproques qui par leurs équivalences constituaient une garantie contre l'éventualité d'une perte [2]; les emballages avaient été facturés à l'acheteur, le syndic après la faillite de celui-ci les renvoie, il semble bien que

(1) Trib. de Commerce du Havre 2 Mai 1921.
Gaz. Pal. T. Q. 1920-25. *Faillite* N° 56.
(2) André Besson : Note sous req. 7 Février 1928 précité.

cette opération est totalement différente et indépendante de l'autre. Si le syndic l'avait voulu du reste il aurait pu vendre à d'autres ces emballages qui étaient devenu propriété de la masse.

On ne peut dire que l'exécution d'une obligation était subordonnée à l'exécution de l'autre.

La Cour d'Orléans [1] n'a pas davantage admis la compensation dans une espèce où la connexité entre deux dettes était insuffisante. Il s'agissait de deux marchés dont les dates, les clauses et les conditions étaient différentes; l'un étant à prime, non l'autre.

Comme on le voit la Jurisprudence est très sévère sur le point de savoir s'il y a connexité ou non.

Nous sommes donc en présence d'une garantie réelle pour le vendeur qui peut lui être de la plus grande utilité, mais seulement dans ce cas particulier.

De même on doit reconnaître que si le compte courant s'est développé entre commerçants ce n'est pas encore là que le vendeur trouvera une garantie dans la majeure partie des cas, car pour qu'il y ait compte courant il faut qu'il y ait réciprocité de remises, or bien souvent le vendeur à crédit a comme client un marchand de détail qui ne lui livre rien.

Nous devons donc conclure que dans la majorité des cas, ce n'est pas encore là que le vendeur trouvera une échappatoire à la faillite de son acheteur.

---

(1) Orléans, 17 Novembre 1932. Gaz. Pal. 1933. 1. 184. S. 1933. 2. 67.

CHAPITRE TROISIÈME

L'Assurance-Crédit

Nous venons de voir que le warrant hôtelier, le warrant pétrolier, le nantissement ne conviennent qu'à un petit nombre de vendeurs et que le compte courant ou la théorie de la connexité ne constituent que dans des cas restreints un moyen effectif d'échapper à la faillite de l'acheteur.

La situation des vendeurs semble donc des plus délicates. Nous examinerons au cours de ce chapitre s'ils peuvent l'améliorer en s'assurant contre les risques du crédit. Mais auparavant, cette catégorie d'assurance étant encore peu connue, il nous semble nécessaire de fournir sur elle quelques explications préalables.

1° NOTIONS SOMMAIRES SUR L'ASSURANCE-CREDIT EN GENERAL

Une assurance, si nous prenons la définition de MM. Colin et Capitant [1], est la « compensation des *effets du hasard* par la mutualité organisée suivant les *lois de la statistique* ».

(1) Colin et Capitant : *Cours élémentaire de Droit Civil.* T. II, 665.

Le risque, cause essentielle de l'assurance, et qui n'est autre que le sinistre envisagé, doit donc être l'effet du hasard. Ce doit être [1] « un événement préjudiciable, futur et incertain ou d'un terme indéterminé en dehors de la volonté des parties ».

Le risque-crédit semble répondre difficilement à cette définition. On ne peut pas dire, en effet, qu'il soit absolument en dehors de la volonté des parties. Trop souvent contractent des assurances, des commerçants dont les affaires marchent mal ou qui ont de mauvaises rentrées. Le hasard n'est pas seul à intervenir dans la formation de ce risque car, si certains événements comme des catastrophes peuvent rendre un débiteur insolvable celui-ci peut être aussi dans l'impossibilité de payer, parce que ses affaires seules ne vont pas bien, alors que celles des autres commerçants de la même branche sont prospères. Et si l'on cherche la cause de cet état de choses on la trouve bien souvent dans la maladresse, l'inintelligence pour ne pas dire la malhonnêteté du commerçant.

On ne doit pas en conclure toutefois que l'assurance-crédit soit impossible, car si certaines assurances comme l'assurance-grêle proviennent uniquement du hasard et correspondent exactement à notre définition du risque, bien des types d'assurances fonctionnent dont le hasard n'est pas l'unique facteur.

Avec l'assurance-incendie le sinistre peut provenir de l'assuré qui le provoque pour toucher la prime.

Il est de même à craindre que le titulaire d'une assurance-décès au profit de sa femme ou de ses enfants, se sentant dans une situation obérée ne se suicide afin d'assurer aux siens un sort honorable.

---

(1) Cass. Civ. 19 Octobre 1914. D. P. 1916. 1. 225 avec note de M. Sarrut.

Mais dans ces assurances contre de telles éventualités la Compagnie arrivera à se protéger le plus souvent par toutes sortes de moyens et notamment par des enquêtes. Elle arrivera de la sorte à éliminer la majeure partie des sinistres dus à la malveillance. Certains subsisteront malgré l'habileté de la Compagnie mais leur nombre sera malgré tout infime et on pourra en tenir compte sans modifier sensiblement le taux de la prime et le jeu régulier de la loi des grands nombres.

L'assurance-crédit ne sera donc pas impossible mais l'intervention des facteurs personnels dans la formation du risque crée une difficulté qui exigera un remède correspondant, nous verrons par la suite si ce remède existe et est efficace.

La deuxième règle qui s'impose en matière d'assurances, si nous reprenons les termes de notre définition est que : « l'assurance soit organisée selon les lois de la statistique. »

A ce point de vue, grâce aux travaux des actuaires, nous pouvons d'une façon aussi exacte que possible déterminer, par exemple, la proportion d'individus qui placés dans des conditions analogues, décéderont chaque année, car la statistique prouve que le retour d'événements qui nous paraissent fortuits, comme la mort, les maladies, les incendies se produisent avec régularité pourvu que l'observation porte sur un nombre suffisamment élevé d'individus. Mais il faut pour cela que des travaux aient été entrepris, des statistiques dressées, or pour les faillites, des tables, indiquant la relation moyenne entre les pertes et le chiffre d'affaires pour une branche de production, nous manquent.

Il semble dès lors difficile de parler de données mathématiques.

Il faut enfin tenir compte des crises qui, lorsqu'elles surviennent, affectent l'ensemble des industries et provoquent de nombreuses faillites.

Peut-on prévoir de tels événements? A l'heure actuelle, la science économique possède, semble-t-il, un diagnostic assez précis des crises [1]. Elle peut les prévoir, les prévenir et le cas échéant y remédier dans une certaine mesure grâce aux travaux des économistes [2]. Les assureurs doivent donc en période de prospérité tenir compte de la survenance d'événements malheureux dans l'établissement du montant des primes.

Tout ceci semble toutefois bien délicat et on ne peut jamais espérer arriver à des résultats très rigoureux. Si l'assurance semble tout de même possible ce ne sera qu'avec certaines caractéristiques nécessaires de par les dangers et les difficultés touchant à la nature du risque; caractères qui exerceront une influence considérable sur la situation du vendeur assuré.

1° Partage des risques :

Si l'assurance-crédit couvrait le risque entièrement, le vendeur à crédit ne chercherait qu'à augmenter sa clientèle, à accroître son chiffre d'affaires et pour ce faire vendrait à des clients même notoirement insol-

(1) Charles Bodin : *Sciences économiques*, p. 613.

(2) L'Université d'Harvard a procédé sur ce point à des statistiques considérables. L'Institut de statistiques de l'Université de Paris publie de même chaque trimestre dans la Revue Politique et Parlementaire des indices du mouvement général des affaires.

vables, car qu'importe, la Compagnie d'assurance paierait. Sans doute dans tout contrat (Clause 4 2° du contrat de la Nationale, clause 1, paragraphe b de l'Urbaine) est-il inséré que l'assuré s'engage à procéder, vis-à-vis de sa clientèle, avec la même prudence et les mêmes précautions que s'il n'était pas assuré, mais l'application d'une pareille clause peut donner lieu à toutes sortes de difficultés et la mauvaise foi de l'assuré peut être assez délicate à établir. Il est préférable qu'assurés et assureurs soient solidaires et cette solidarité ne pourra être réalisée d'une façon plus certaine qu'en les associant l'un et l'autre aux risques du crédit. L'assuré a, de la sorte, intérêt à être prudent et à chercher à limiter ses pertes. La part de l'assuré s'élèvera, généralement, à 25 ou 30 % de la perte définitive.

2° Imprévision des pertes :

L'assurance-crédit ne doit pas être une assurance de mauvais risques, mais une assurance de risques normaux devenus mauvais par suite de circonstances imprévisibles. C'est ainsi que doivent être exclus les risques sur lesquels celui qui veut s'assurer, est engagé depuis longtemps. L'assurance ne doit donc s'engager et ne s'engage en fait que sur des débiteurs dont le crédit est suffisant. L'assurance-crédit doit donc, en résumé, garantir le commerçant contre les pertes qu'il peut subir éventuellement malgré toutes les précautions qu'il a pu prendre dans le choix de sa clientèle.

3° Service de renseignements :

Un service de renseignements bien compris est indispensable en matière d'assurance-crédit pour ren-

seigner l'assureur sur la situation de l'assuré, la marche de ses affaires, la solvabilité de ses clients, etc...

Certaines agences spéciales rempliront cet office, malheureusement leur nombre est des plus restreints et leur documentation est encore bien minime, surtout si on la compare à celle des Etats-Unis. Ceux-ci possèdent, en effet, des annuaires commerciaux, qui donnent méthodiquement le standing comparé de chaque affaire.

« ...Divisées en nombreuses catégories qui s'échelonnent les maisons américaines sont classées suivant leur importance et leur prospérité en types A, B, C, etc., classes correspondantes à la situation réelle de telle maison à une époque donnée; pour juger les risques d'une vente à crédit il suffit d'ouvrir l'annuaire et de voir la surface qu'offre le client [1] ».

Comme nous n'en sommes pas encore là en France où une telle divulgation du crédit de chacun se heurterait à des difficultés sans nombre, les agences doivent procéder d'une autre manière : les livres de commerce, une enquête bien menée pourront fournir des renseignements précieux.

Des indications intéressantes pourront aussi être obtenues grâce aux banques, qui échangeant leurs renseignements entre elles et avec les agences pourront créer un réseau complet d'informations.

Enfin les Compagnies pourront se documenter en se faisant communiquer les bilans, les comptes de

---

(1) Jomier : *L'assurance des crédits en France.* Thèse Paris 1931, page 113.

profits et pertes et en faisant elles-mêmes de véritables enquêtes [1].

Mais toute cette recherche de renseignements est pour les diverses Compagnies longue et coûteuse. Nous verrons par la suite que depuis quelques années les Compagnies peuvent s'en passer dans une certaine mesure.

4° Prédominance des polices globales :

En matière d'assurance-crédit deux types de police peuvent être envisagés : l'individuelle qui garantit le risque d'insolvabilité d'un débiteur déterminé et la police globale qui couvre l'ensemble des affaires traitées à crédit par l'assuré.

La police globale présente une supériorité manifeste sur l'autre type de police et sa vulgarisation peut servir de remède à bien des difficultés tenant à la nature du risque-crédit.

Elle permet, en effet, une compensation des risques. Bons et mauvais risques d'un commerçant, marchés de tous ordres de grandeurs y sont englobés (ceci n'est pas d'une mince importance pour l'assureur, car il est plus avantageux pour lui d'assurer beaucoup de marchés moyens que quelques gros).

Elle évite enfin de longues et coûteuses enquêtes. Avec cette police, en effet, l'assuré pouvant accorder à son gré à ses clients les crédits qui lui semblent justifiés jusqu'à un certain chiffre l'assurance n'a pas

---

(1) L'enquête est faite, en principe, sur chaque débiteur, partie aux frais de l'assureur, partie aux frais de l'assuré.

L'Urbaine-Crédit par exemple, fait participer ses clients d'une façon forfaitaire, 10 fr. par débiteur français étudié, 20 à 65 fr. suivant les Etats par débiteur étranger.

besoin de connaître et de se renseigner sur toute la clientèle de l'assuré, elle n'a besoin de connaître que la répartition de la clientèle au point de vue des crédits accordés (exception faite, bien entendu, pour les très gros clients dont l'assuré doit donner la liste nominative afin de permettre à la Compagnie de pouvoir se renseigner sur leur solvabilité).

Il y a là pour la Compagnie un gros avantage car il est bien plus aisé d'obtenir des détails sur une maison de première importance et sur quelques gros clients que sur un grand nombre de petits commerçants.

Tout ceci nous explique pourquoi depuis quelques années c'est l'assurance globale qui est surtout pratiquée. Des Compagnies, comme l'Urbaine n'émettent plus que des polices du type global, on peut dire qu'à ce point de vue l'assurance-crédit se perfectionne de plus en plus.

La situation du vendeur se trouvera un peu modifiée de ce fait; on ne peut plus dire de la sorte qu'il trouvera un moyen de se garantir contre la faillite de son acheteur, on doit plutôt dire contre l'insolvabilité de ses clients.

2° ETUDE DES POLICES EMISES PAR LES COMPAGNIES FRANÇAISES ASSURANT LE RISQUE CREDIT

Leur utilisation par le vendeur

Les Compagnies françaises spécialisées dans le risque-crédit ne sont pas nombreuses. On n'en rencontre guère que trois :

La Nationale-Crédit;

L'Urbaine-Crédit;

La Société française d'assurances pour favoriser le crédit, plus connue sous le nom de S. F. A. P. F. C.

Un certain nombre de Compagnies s'occupent accessoirement de ce risque :

La Préservatrice;

La Compagnie d'Assurances générales;

La Motor Union.

Toutes ces Compagnies d'assurances, qu'elles soient spécialisées ou non, peuvent se classer en trois grandes catégories : les unes qui n'assurent que le risque de non-paiement à l'échéance [1], d'autres qui n'assurent que le risque d'insolvabilité, d'autres enfin qui assurent les deux. Au nombre des premières se rangent les Compagnies non spécialisées, fait partie du second groupe l'Urbaine-Crédit, se classe dans le troisième : la Nationale-Crédit.

Ne pouvant étudier en détail toutes les polices émises par les diverses Compagnies d'assurances-crédit nous nous bornerons à l'étude des polices émises par les deux grandes Compagnies spécialisées: la Nationale et l'Urbaine [2] et nous verrons parmi les polices de ces

---

(1) En assurant le risque de non-paiement à l'échéance les Compagnies protègent aussi le vendeur contre un risque de trésorerie car si un acheteur tombe en faillite la liquidation de son actif peut être très longue et le vendeur peut être un certain temps avant de toucher même le dividende qui lui revient, que par la suite de circonstances malheureuses un certain nombre de débiteurs soient dans le même cas il aura les plus grandes difficultés, s'il veut maintenir son chiffre d'affaires à assurer sa trésorerie.

(2) Ces deux grandes Compagnies sont particulièrement bien outillées pour ce genre d'assurances. Elles possèdent des polices-types alors que les polices de Compagnies non-spécialisées font l'objet d'une rédaction spéciale. Il en est ainsi notamment pour les « assurances générales » ainsi qu'il ressort des renseignements qui m'ont été fournis à titre officieux.

Compagnies celles qui conviennent le mieux aux vendeurs à crédit.

La Nationale-Crédit :

Les polices de cette Compagnie d'assurances ont pour but d'assurer soit le paiement à l'échéance (au protêt) comme les assurances non spécialisées soit d'assurer le paiement en cas d'insolvabilité (faillite). En rapprochant cette dualité de but de la double utilité de l'assurance-crédit : garantir le règlement des créances et en faciliter la mobilisation nous aurons la classification des assurances-crédit telle que la comprend la Nationale :

Type 1° : Marchandises et fournitures diverses. Garanties données à l'assuré ou au banquier pour le cas où le paiement ne serait pas effectué à l'échéance par le débiteur.

Type 2° : Garanties données au banquier pour le cas où le paiement ne serait effectué à l'échéance ni par le débiteur, ni à défaut de celui-ci par l'assuré.

Type 3° : Garanties données à l'assuré ou au banquier pour le cas où le paiement ne pourrait avoir lieu par suite de l'insolvabilité du débiteur.

Type 4° : Garanties données au banquier pour le cas où le paiement ne pourrait avoir lieu par suite de la double insolvabilité du débiteur et de l'assuré.

Quelle est la police qui parmi ces quatre types conviendra le mieux au vendeur à crédit? Nous laisserons tout d'abord de côté les types 2 et 4 qui ne l'intéressent en aucune façon puisque leur but est de fournir une garantie au banquier escompteur. Il ne nous reste donc que les deux polices Marchandises et fournitures diverses, Garanties à l'insolvabilité.

La première de ces polices conviendra surtout à l'industriel qui voudra développer le chiffre de ses ventes sans affaiblir sa trésorerie. Au fur et à mesure de celles-ci il fera accepter par sa clientèle un nombre de traites dont le montant correspondra à celui des marchandises vendues. Souscrivant une police de ce type il sera déchargé à concurrence d'un certain pourcentage (75 % par exemple) de son risque et du recouvrement contentieux de ses effets impayés. De plus il pourra obtenir l'escompte des découverts totaux, résultant de ses ventes à longs termes grâce à la garantie de la Compagnie qui sera constatée par un aval séparé.

En souscrivant cette police l'assuré s'engage à prévenir la Compagnie du non-paiement des traites dans les trois jours après la date où il en aura été avisé. Dans ce cas la Compagnie versera à l'assuré ou à la banque (si les effets ont été escomptés ce qui est presque toujours le cas) contre remise des effets protestés la fraction du principal de ces effets assurés par la police. Munie de ces effets ce sera la Compagnie qui exercera les recours tant en son nom qu'au nom de l'assuré. Elle aura la direction des poursuites, elle sera subrogée pour cela dans tous les droits de l'assuré.

Si elle arrive à recouvrer le montant des traites, une fois les frais de poursuite déduits, le solde sera réparti suivant le pourcentage du contrat entre la Compagnie et l'assuré. Ce dernier, si l'assurance arrive à faire restituer la marchandise, s'engage à la reprendre pour son compte à un prix fixé, à défaut d'entente entre lui et la Compagnie d'assurances, à dire d'expert. Ce prix sera versé à la Compagnie d'assurances d'après le pourcentage du contrat.

Si l'assuré a fait escompter ses traites par un banquier (ce banquier est désigné aux conditions particulières de la police) c'est bien entendu, en cas de non-remboursement par l'assuré, à ce banquier que sera payée la fraction revenant à l'assuré après poursuite le cas échéant.

Les industriels qui ont une trésorerie très large et ne cherchent à se prémunir que contre une insolvabilité définitive de leurs clients commerçants (puisque seuls ceux-ci peuvent être mis en faillite) préféreront le type 3. Avec une telle police la Compagnie peut assurer jusqu'à 75 % de la perte nette et définitive, moyennant une prime calculée sur le montant des ventes et perçue sur les relevés (l'assuré doit les dix premiers jours de chaque mois adresser une déclaration mentionnant la valeur totale facturée des fournitures livrées dans le mois précédent aux clients garantis). La Compagnie verse l'indemnité dans les six mois du jugement d'où résulte l'insolvabilité du débiteur; mais la définition de l'insolvabilité ne peut-elle donner lieu à difficulté et susciter de gros abus de la part des Compagnies d'assurances.

La question, si nous reprenons l'article 2 de la police, semble des plus claires. Nous lisons, en effet :

« D'un commun accord entre les parties sera considéré comme insolvable : tout commerçant ou toute société déclaré par jugement du tribunal compétent en état de faillite ou de liquidation judiciaire ou en un état analogue, en France ou en tout autre pays ou encore ayant bénéficié avec l'assentiment de la Compagnie d'un concordat ou d'un règlement amiable. »

Ce texte est-il limitatif? Qu'arrivera-t-il si un moratoire par exemple est consenti par la Compagnie d'assurances? Ce moratoire ne comportant ni abandon, ni

réduction de créance il semble bien qu'il ne rentre pas dans les termes de l'article 2 et qu'on ne puisse parler d'insolvabilité, mais alors?

On risque d'arriver à ce résultat que la Compagnie d'assurances en consentant des moratoires renouvelables puisse éluder tous ses engagements et ne jamais payer et à ce que l'assuré qui a abandonné à la Compagnie le droit de poursuite ne puisse rien faire contre son débiteur.

Le Tribunal de commerce du Havre [1] qui a eu à trancher cette question et dont la décision était attendue avec d'autant plus d'intérêt que la Jurisprudence est très pauvre en matière d'assurance-crédit a donné gain de cause à la Compagnie car en l'espèce à lui soumise la preuve de la fraude n'était pas rapportée; la Compagnie s'étant bornée à adhérer à un moratoire accepté par tous les créanciers du débiteur.

Nous sommes ici en présence d'une décision d'espèce mais qui laisse bien entrevoir le sort qui serait réservé aux Compagnies qui abuseraient de la situation en accordant à tort et à travers des moratoires.

L'Urbaine-Crédit :

L'Urbaine-Crédit a trois grands types de polices :

La globale avec franchise, la globale sans franchise, enfin la police double insolvabilité.

Nous laisserons de côté cette dernière qui n'intéresse que le banquier voulant se protéger contre l'insolvabilité du tireur et du tiré.

Remarquons tout d'abord en passant que le nom de « police globale » a été donné à un moment où

(1) Recueil Havre 1933. 1. 73.

l'Urbaine émettait aussi des polices individuelles. (Devant les gros avantages de la police globale pour l'assureur et l'assuré [1] la police individuelle a été abandonnée par la Compagnie il y a quelques années.)

L'Urbaine-Crédit n'a pas comme la Nationale des polices différentes suivant que la garantie était donnée à l'assuré pour le cas où le paiement ne serait pas effectué à l'échéance ou pour le cas où le paiement ne pourrait avoir lieu par suite de l'insolvabilité du débiteur.

La distinction des polices avec ou sans franchise repose sur le principe suivant : « Toute maison de commerce supporte annuellement un chiffre de pertes normales », la garantie de la Compagnie ne jouera qu'au delà de cette franchise. La police faite sans franchise garantit au contraire toutes les pertes.

S'il s'agit d'un commerçant qui a souscrit à l'Urbaine une police avec franchise, couvrant par exemple 75 % des pertes subies en excédent d'une franchise de 50.000 fr. et si au cours de son exercice l'assuré a subi des pertes s'élevant à un total de 400.000 fr. le règlement s'établira comme suit :

Montant des pertes subies par l'assuré..	400.000	»
Franchise	50.000	»
	350.000	»
Indemnité de la Compagnie 75 %	262.500	»

Si au contraire la police avait été faite sans franchise par le même commerçant il aurait touché davantage, indemnité de la Compagnie

75 % sur.....	400.000	»
Soit.....	300.000	»

mais la prime à payer aurait été plus forte.

(1) Cf., page 53.

Disons enfin pour terminer un mot de deux caractéristiques communes à toutes les polices globales.

Limitation des découverts. L'assuré possède la faculté d'accorder à sa clientèle les crédits qui lui semblent justifiés, ces crédits étant garantis sans acceptation préalable de la Compagnie. Toutefois pour les découverts supérieurs à une certaine somme l'accord de la Compagnie doit être obtenu.

Déclarations. Elles sont mensuelles et portent sur le montant total des marchandises livrées dans le cours du mois et payables à terme.

3° DEVELOPPEMENT ET EFFICACITE DE L'ASSURANCE-CREDIT EN FRANCE

L'Assurance - crédit s'est - elle développée à une cadence en rapport avec celle de la vente à crédit? Il semble, si l'on étudie le montant des primes encaissées par les principales Compagnies françaises que cette assurance s'est développée assez régulièrement de 1926 à 1930 et que, depuis, la progression a marqué un temps d'arrêt puis une régression. Voici, en effet, le montant des primes qui ont été encaissées :

En 1926	: 12	millions	de francs.
1927	: 11	»	250.000 »
1928	: 17	»	750.000 »
1929	: 26	»	191.000 »
1930	: 34	»	091.000 »

Il semble, si l'on examine les derniers résultats du dernier exercice, que la crise ait porté un coup assez rude à la vitalité de l'assurance-crédit.

Si nous prenons, en effet, le compte rendu de l'Assemblée générale de l'exercice 1932 pour la Nationale-crédit, nous voyons que le total des primes encaissées au cours de l'exercice est de 6.840.091 francs en diminution de 4.636.854 francs sur ceux de l'exercice précédent et le Président du Conseil d'Administration souligne dans son rapport :

« Nous ne renonçons pas à l'espoir de développer à nouveau notre portefeuille d'assurances-crédit quand les conditions d'exploitation de cette catégorie d'assurances seront redevenues normales. En attendant notre « production » est suspendue, nous apportons tous nos soins à la gestion de ceux des contrats anciens qui n'ont donné jusqu'à présent que de bons résultats et à la liquidation des autres en procédant au recouvrement des effets assurés qui sont encore impayés à l'heure actuelle. »

Quant à l'Urbaine-crédit, dès 1931, son bilan se soldait par un déficit de 3.620.660 fr. dus pour une bonne part à la crise, mais aussi « aux manquements » aux traditions de scrupuleuse droiture des dirigeants de certaines grosses entreprises qui avaient jusqu'alors assuré à leurs maisons un crédit indiscuté.

Les résultats de 1932 ont encore été plus décevants et il est fortement question de l'absorption de l'Urbaine-Crédit par l'Urbaine-Seine.

L'assurance-crédit est donc actuellement engagée dans une impasse très difficile de par la crise mais aussi de par sa jeunesse. La crise est venue au moment où elle se constituait des réserves. En sortira-t-elle? C'est à souhaiter pour les commerçants.

En tous cas puisque ces Compagnies ne font plus de nouveaux contrats, le vendeur à crédit ne pourra actuellement trouver de secours près d'elles.

Que ces Compagnies même reprennent intégralement leurs opérations, leur aide sera pour le vendeur à crédit toute relative puisqu'ainsi que nous le disions tout à l'heure, l'assurance ne portera que sur un pourcentage de 75 % environ. Le vendeur restera toujours responsable pour 25 %.

De plus, les primes forcément assez élevées, les frais d'enquête sur la solvabilité des clients auxquels participera forfaitairement le vendeur, tout cela viendra majorer le prix de vente et restreindra par conséquent le bénéfice et le chiffre d'affaires.

Enfin le vendeur de meubles ne tient pas toujours à faire connaître son chiffre d'affaires exact et le nom de ses clients, même à son assureur.

Il semble donc que ce n'est pas encore l'assurance-crédit qui lui donnera pleinement satisfaction.

SECONDE PARTIE

Contrats déguisés

et

Contrats complexes

CHAPITRE PREMIER.

Substitution simple

Les conventions accessoires de garantie ne pouvant être utilisées que par une catégorie très restreinte de vendeurs il n'est pas étonnant que la majorité ait essayé par des moyens plus ou moins détournés de s'assurer dans la faillite de l'acheteur un privilège que la loi leur refusait.

La jurisprudence, pendant longtemps, renforçant pour ainsi dire, la rigueur du législateur à l'égard du vendeur à crédit, toutes ces tentatives furent inutiles [1].

Les vendeurs ne se sont pas découragés et depuis quelques années espérant vaincre l'obstination d'une jurisprudence qui n'est plus, leur semble-t-il, en harmonie avec les nécessités commerciales, ont à nouveau remis sur le tapis des procédés qui semblaient être prohibés à tout jamais.

Nous étudierons ces procédés et verrons si, en 1933, époque où la « présomption de propriété » des biens détenus par le failli est bien moins forte que jadis, il y a lieu de valider de telles combinaisons.

(1) Cf. Introduction, page 13.

Au cours de cette deuxième partie, nous étudierons les procédés se rattachant plus ou moins directement à la simulation. Voici comment sont conçus de tels procédés :

Au lieu de passer avec ses clients des contrats de vente, le vendeur masquera ces contrats sous la forme d'autres conventions qui lui permettront d'échapper à la loi du dividende. Mais il faut que ces contrats apparents, tout en lui assurant un droit privilégié à la faillite, lui réservent des droits égaux au contrat réel de vente.

Il semble bien que ce soit le cas notamment du prêt, du dépôt, de la donation avec charge.

L'article 575 autorise, en effet, la revendication en nature en tout ou en partie, des marchandises consignées en faillite à titre de dépôt ou pour être vendues pour le compte du propriétaire, et la Jurisprudence étend le domaine d'application de cet article et permet la revendication de la marchandise à toute personne pour le compte de qui le failli a été chargé de détenir ou de posséder des meubles à titre, par exemple, de prêt, de location, de gage [1].

La location, seule, ne semble pas pouvoir être employée comme procédé. En effet, si l'on masque une vente sous l'aspect d'un louage, l'acheteur ne sera jamais propriétaire. On complique donc l'opération qu'on appelle location - vente. (Combinaison de la vente et du louage.)

La location-vente est un contrat par lequel il est convenu que la personne à qui une chose est donnée

(1) Besançon, 21 Avril 1886. D. P. 1886. 2. 26. — Montpellier, 12 Décembre 1899. D. P. 1900. 21. 114. — Cass. Req., 24 Juillet 1906. D. P. 1907. 1. 25 avec note de M. Valéry.

à bail, en acquérera la propriété de plein droit à l'expiration d'un délai convenu, si pendant toute la durée du bail elle a payé tous les termes du loyer qui avaient été stipulés. Au moment où survient la faillite on se trouve en présence, non d'un acheteur à crédit, mais d'un locataire. Le vendeur est toujours propriétaire et peut revendiquer la chose.

Peut-on substituer à une vente une donation avec charge? Certains ont imaginé cette substitution comme possible, n'y a-t-il pas quasi équivalence entre le fait de vendre et celui de donner un objet dont le montant des charges est égal au prix.

Nous envisagerons dans un chapitre premier les clauses par lesquelles on peut substituer à la vente un autre contrat, prêt, dépôt, donation avec charge.

Dans un chapitre second, les clauses par lesquelles on substitue à la vente, non un autre contrat, mais une combinaison de la vente et d'un autre contrat : location-vente, dépôt-vente.

VENTE DISSIMULEE SOUS FORME D'UN CONTRAT DE DEPOT

Nous pouvons dire dès maintenant combien une telle combinaison nous semble difficilement admissible.

Cette simulation a pour but, tout en nous faisant profiter des avantages du contrat de vente à crédit, de nous faire bénéficier de la situation privilégiée du déposant dans la faillite du dépositaire; mais un contrat ne peut être à la fois une vente et un dépôt.

Le vendeur est donc en face du dilemme suivant : ou donner au contrat dans la mesure du possible les

caractères d'une vente en le dénommant dépôt, ce qui laissera voir du premier coup la supercherie et permettra aux tiers, grâce à l'action en déclaration de simulation, de « percer l'enveloppe » pour laquelle les contractants ont caché leur véritable but [1] ou lui donner la dénomination et les caractéristiques d'un contrat de dépôt, mais alors il se heurte au moment de la passation du contrat à un refus absolu de la part de l'acheteur qui ne consentira jamais à avoir la situation d'un dépositaire.

On imagine, en effet, difficilement le cas d'un acheteur qui consentirait à ne pas se servir d'un objet : d'une automobile, par exemple qu'il achète pour les besoins de son commerce.

Ecartons même cette objection en disant que, conformément à l'article 1930, on peut autoriser le dépositaire à se servir de la chose (bien qu'il y ait de grandes chances pour que les juges voient dans cette autorisation, peu fréquente en matière de dépôt une indication sur la véritable nature du contrat). Il n'en reste pas moins que deux caractères du dépôt sont radicalement inconciliables avec ceux de la vente : le caractère de gratuité et aussi le fait que le dépositaire doit s'engager à rendre à première réquisition, l'objet déposé. L'acheteur qui s'accommoderait d'une pareille clause est difficile à concevoir.

C'est ce qui nous explique que les quelques espèces où nous rencontrons la tentative de simulation se rattachent à la première hypothèse que nous avons envisagée : contrat ayant le caractère de la vente, mais dénommé dépôt.

Examinons brièvement les espèces.

---

(1) Josserand : *Les mobiles dans les actes juridiques de Droit privé*, page 243.

C'était tout d'abord devant le Tribunal de commerce de Bernay le 14 Juin 1929 [1], le cas d'une société qui avait vendu à un petit commerçant une faucheuse, une herse et divers outils aratoires, mais dont la vente avait été convertie en dépôt à la suite de diverses tractations lorsque la Société avait su que les affaires de l'acheteur allaient mal.

Lorsque celui-ci fut tombé en faillite, la Société revendiqua ses marchandises, le syndic s'opposa à cette revendication et se vit donner gain de cause par le Tribunal qui décida que :

« la conversion en contrat de dépôt d'une vente ferme de marchandises, si elle est permise dans les rapports de l'acheteur et du vendeur, est nulle à l'égard des créanciers de la liquidation judiciaire de l'acheteur, qui ont traité avec celui-ci en confiance et lui ont fait crédit sur l'actif qui était ostensiblement placé dans ses magasins. »

Il est bien évident ici que la conversion n'avait été faite que pour sauvegarder les droits du vendeur et frauder les droits des tiers.

Aussi les juges devaient-ils, à la demande des tiers, restituer au contrat, son véritable caractère de vente.

La fraude était également très nette dans l'affaire qu'eut à juger le Tribunal de commerce de Marseille, le 21 Avril 1931 [2]. La Société France-Amérique avait vendu à Carrière une auto payable en deux traites acceptées à 90 jours. Carrière qui était garagiste, tomba en faillite. La Société France-Amérique se

---

(1) Gaz. Pal. 1929. 2. 766.

(2) Recueil de Marseille 1931. 1. 181.

Cf. dans le même sens : Tribunal de Commerce de Marseille 27 Octobre 1930. — Gaz. Pal. Som. 21 Juillet 1933.

basant sur l'article 575 voulut reprendre la voiture qui existait encore en nature chez Carrière. Le syndic de la faillite s'y opposa. L'affaire fut portée devant le Tribunal de Marseille. Ce Tribunal donna raison au syndic et débouta la Société France-Amérique, motif pris de ce qu'aucun contrat de dépôt n'avait été produit et de ce que les traites remises indiquaient qu'elles s'appliquaient au règlement de la voiture et qu'ainsi « toutes les circonstances et la documentation du procès font nettement ressortir que la voiture litigieuse a été réellement vendue ».

Absence de contrat de dépôt, traites représentant le montant exact de l'objet, voilà des caractéristiques qui laissent bien présumer que l'on est en présence d'une vente. Aucune hésitation ne semble donc possible.

De quelque côté qu'on envisage la question, elle paraît donc insoluble. On ne peut que déconseiller au vendeur d'employer un pareil procédé.

VENTE DISSIMULEE SOUS FORME D'UN CONTRAT DE PRET

En France, il n'y a pas eu à ma connaissance de vente à crédit dissimulée sous la forme d'un prêt.

Un arrêt de la Cour de Cassation de Belgique rendu le 25 Janvier 1877, ayant déjoué ce procédé qui avait été employé en Belgique, a enlevé aux vendeurs français toute velléité d'en faire autant, car ainsi que nous le verrons plus tard [1] la loi belge aussi bien que la loi

(1) Cf., page 152.

française, prohibe en cas de faillite, la revendication d'effets mobiliers non payés.

« Le paragraphe premier de l'article 546 de la loi belge reproduit l'article 550 de notre Code de commerce modifié par la loi du 28 Mai 1838 et la discussion qui a procédé l'adoption de cette dernière loi ne laisse aucun doute sur l'intention du Législateur de proscrire toute clause réservant au vendeur le droit de revendication » [1].

Sans doute les obligations de l'emprunteur peuvent-elles concorder, dans une certaine mesure, avec celles de l'acheteur à crédit, puisque celui à qui on prête ne peut se servir de l'objet que suivant l'usage déterminé par sa nature ou la convention; qu'il doit veiller à la garde et à la conservation de la chose prêtée en bon père de famille; enfin qu'il doit la restituer au moment fixé par la convention.

Cependant toute combinaison de cette nature semble pratiquement impossible, car un trait caractéristique révélera d'une façon certaine l'existence du prêt et garantira aux tiers la réussite de leur action en déclaration de simulation : la gratuité. Le prêteur confère à l'emprunteur la jouissance d'une chose dans le but de lui rendre service. Si un prix est stipulé auteurs et jurisprudence sont unanimes pour voir dans la convention un autre contrat (louage, vente ou même contrat innommé [2].

Il est donc superflu de déconseiller une telle simulation au vendeur de meubles; celui-ci n'y aurait que

---

(1) Renouard : *Traité des faillites*, p. 659.

(2) Trib. Civil Seine 23 Janvier 1903. Gaz. Trib. 17 Juin 1903. — Baudry-Lacantinerie et Whal : *De la Société, du dépôt, du prêt.*, N° 606. — Guillouard : *Traité du prêt. et du dépôt*, N° 11.

des déboires soit de la part des tiers lorsque l'action en déclaration de simulation réussit (ce qui est presque toujours le cas), soit de la part de l'acheteur qui refusera de payer le prix de l'objet acheté prétendant qu'il n'a la chose qu'à titre de prêt lorsque l'action en déclaration de simulation n'a pas réussi.

Ne peut-on masquer une vente à crédit de meubles sous la forme de *donation avec charges?*

Telle est la question que nous allons examiner maintenant. Le Tribunal d'Albi a eu à la trancher le 4 Janvier 1911 [1].

Un père avait donné à son fils par contrat de mariage des machines sous condition du paiement par le fils d'une certaine somme. Le fils tomba en faillite avant de s'être acquitté. Le père usant de l'action révocatoire pour cause d'inexécution des charges voulut reprendre les machines. Le syndic s'y opposa. Le Tribunal d'Albi donna raison au père car :

« Dans la solution du litige il convient de rechercher quelle est la nature du contrat intervenu entre parties. Or, il est certain que l'acte du 9 Juin 1901 constitue une donation avec charges et non une simple vente.

Attendu que l'acte visé confère à Malaterre de réels avantages, qu'il reçoit par cette disposition une somme de deux mille francs et que l'évaluation des machines révèle un prix de faveur puisqu'en Septembre 1898 elles avaient été acquises pour une somme de Huit mille deux cents francs.

Qu'il est stipulé que Malaterre fils paiera 3.500 fr. sous certaines conditions de délai et que jusqu'au

(1) D. P. 1912. 2. 329, avec note de M. Percerou.

moment des échéances il n'est tenu au paiement d'aucun intérêt.

Qu'il y a là une véritable donation. Les charges étant inférieures à la libéralité.

Le Tribunal s'est donc basé pour reconnaître la validité et le caractère sérieux de la donation sur l'écart entre le montant de la charge due par le donataire et la valeur des objets compris dans la donation.

Il semble bien qu'en espèces vu cet écart, vu le non-paiement de loyer, il y ait bien eu intention libérale.

N'aurait-on pas pu cependant dire et (cette solution n'aurait-elle pas encore mieux correspondu à la réalité) qu'il y avait une vente pour le montant des charges et que, pour le surplus nous étions en présence d'une véritable libéralité, dès lors pour la part de co-propriété des machines vendues l'article 550 joue et aucune revendication n'est possible. Quant à l'autre partie elle est donnée purement et simplement et d'une façon irrévocable.

Si ingénieuse que soit cette distinction, elle semble bien difficile à admettre. En effet, l'action en révocation appartient au donateur, du moment que le donataire a manqué à son obligation d'exécuter les charges. Peu importe que le motif d'où provienne l'inexécution soit la négligence du donataire ou même un fait indépendant de sa volonté, l'article 953 ne distingue pas. Cette révocation a sa source non dans la faute du donataire, mais dans le fait que la volonté du donateur n'a pas été observée [1].

(1) Req. 29 Novembre 1892. D. P. 1893. 1. 67. — Req. 9 Mai 1905. D. P. 1905. 1. 428.

Or que voulait le donateur en l'espèce, faire peser les charges, non sur une partie de la chose transmise, mais sur cette chose tout entière.

La donation constitue bien un acte indivisible dans son ensemble. Il semble bien et c'est l'opinion de MM. Percerou [1], Planiol, Ripert et Hamel [2] qu'il faille considérer l'acte comme une donation dans son ensemble.

Le jugement rendu par le Tribunal d'Albi l'a donc bien été conformément au droit, mais si nous sortons de l'espèce soumise à ce tribunal, on peut se demander s'il faut étendre cette solution à tous les cas, même à ceux où le montant des charges est au moins sensiblement égal à celui des libéralités.

L'extension semble assez délicate, les créanciers se targuant de la non-publicité des charges peuvent, en effet, faire valoir qu'ils ont cru que le bien appartenait, sans aucune restriction, au failli et, qu'en conséquence ils lui ont prêté en considération de cet actif apparent. Nous devons de plus reconnaître la difficulté qu'il y aurait à distinguer entre une vente et une donation avec charge, dont le montant est supérieur à l'objet donné et consiste même en une somme d'argent. (M. Hamel partage cette dernière opinion, il souligne dans son ouvrage [3] que les donations avec charge se rapprochent extérieurement de la vente et que la distinction est très difficile à établir lorsque la valeur des charges pécuniaires correspond sensiblement à la valeur de la chose donnée.

Et si à ce raisonnement les vendeurs à crédit nous objectent que la revendication mobilière est admise

---

(1) Percerou : *Traité des faillites.* T. 2, page 190.
(2) Planiol, Ripert, Hamel : *Contrats civils,* X.
(3) Planiol, Ripert, Hamel : *Contrats civils,* p. 8.

en principe en cas de faillite, que ce n'est qu'à titre d'exception qu'elle a été supprimée et que l'article 550 ne vise que la vente et non la donation avec charge, nous ne devons pas oublier que la dénomination donnée à une convention n'enlève pas aux juges la faculté d'en apprécier la nature. Ce sera donc à eux qu'il appartiendra de juger si l'on est en présence d'une donation ou d'une vente. Ils rechercheront pour cela s'il y a intention libérale, se basant tantôt sur le montant des charges, tantôt sur la personne à qui doit profiter la charge [1].

On ne peut conseiller au vendeur à crédit d'utiliser ce procédé, car les juges relevant l'absence d'intention libérale, ne tarderont pas à restituer au contrat son caractère réel de vente.

(1) Il est à présumer, en effet, que l'on est en présence d'une donation si la charge doit profiter à d'autres qu'au donateur. — Req. 10 Décembre 1893. D. P. 1884. 1. 471.

CHAPITRE SECOND

Substitution complexe

La simulation par substitution au contrat de vente d'un autre contrat assurant au vendeur une situation privilégiée dans la faillite, n'ayant pas donné de résultats satisfaisants, nous allons examiner au cours de ce chapitre l'efficacité d'un autre genre de substitution que nous qualifierons de complexe; le contrat de vente sera remplacé par une combinaison du contrat de vente et d'un autre contrat : location-vente, dépôt-vente.

Une section première sera consacrée à la location-vente. Cette combinaison ayant été, pendant longtemps de beaucoup la plus employée et l'étant encore actuellement, nous l'étudierons en détail, examinant tour à tour :

1° ce que c'est que la location-vente;

2° sa nature juridique;

3° efficacité du procédé en l'état de la jurisprudence.

Nous verrons dans une section 2 la vente-dépôt.

QU'EST-CE QUE LA LOCATION-VENTE ?

Ses différentes formes

Le procédé de location-vente n'a pas été conçu à l'origine tel qu'il existe maintenant « partis de la forme la plus simple, les commerçants ont dû devant les décisions annulant ce pacte, en vertu de l'article 550 du Code de commerce, chercher d'autres conventions. A chaque décision, n'accordant pas une validité suffisante pour la sécurité des commerçants, correspond une parade qui, tenant du nouvel état de choses, imagine de nouvelles clauses » [1].

Examinons avant d'étudier les transformations que subira ce contrat comment est née chez les vendeurs à crédit, l'idée de l'utiliser pour tourner l'article 550.

Elle leur a été suggérée par le développement considérable qui s'est manifesté au XIX[e] siècle du louage de meubles [2].

Jusque vers 1875 ce louage était assez restreint et ne donnait lieu qu'à peu de difficultés juridiques. Mais à cette époque le phylloxéra ayant obligé les marchands de vins français à s'approvisionner sur la côte méditerranéenne et les producteurs de cette région ne possédant pas un nombre suffisant de fûts, bâches pour toutes les commandes qui leur arrivaient, furent obligés de louer à certains commerçants ingénieux qui en avaient fait fabriquer un grand nombre les fûts nécessaires.

---

(1) HABER : *La vente à tempérament*. Paris 1931.
(2) Cf. VALÉRY : *Du louage des meubles*. Annales de Droit commercial 1895, p. 27.

Ces fûts portaient tous en lettres rouges la mention : fûts en location.

Vers la même époque naquit la location des sacs pour le transport des grains et farines. Ces sacs portaient eux aussi la même mention. A la fin du bail, le preneur doit restituer les objets loués et il est responsable de leur perte, il doit donc alors rembourser le prix des objets perdus. Mais peut-il imputer sur ce prix le montant des loyers? Le Tribunal de commerce du Havre l'avait admis [1] mais la Cour de Cassation [2] s'est prononcée en sens contraire. Le locataire doit payer à la fois le loyer pour l'usage et le prix pour la valeur. La Jurisprudence s'est fixée en ce sens, sauf pour le cas où il y aurait convention expresse des parties qui entraînerait, à défaut de paiement à l'une des échéances, résiliation du contrat.

C'est en se basant sur cette Jurisprudence et en introduisant des clauses de cette nature qu'on a essayé de développer la location-vente proprement dite. Cette location-vente s'étendit vite aux objets achetés à tempérament par les classes laborieuses : bicyclettes, machines à coudre, et plus tard aux objets de luxe : pianos et autos.

Examinons ce procédé sous la forme la plus simple.

---

(1) Jugement du 28 Août 1866. Recueil du Havre 1866. 1. 239, cité par VALÉRY.

En matière de location de sacs le loyer des sacs perdus et non rendus cesse de courir à partir de la location et le locataire ne peut être tenu, même si le propriétaire des sacs ne réclame que plus d'un an après la location, de payer plus d'une année de loyer et le prix des sacs : le locataire est même fondé s'il a continué à payer la location après la première année et à les imputer sur le prix des sacs non rendus par lui.

(2) 26 Mai 1868. D. P. 1868. 1. 471.

Le vendeur déclare donner un objet à titre de location pour un temps déterminé à une personne moyennant un prix qui est payable par termes échelonnés avec stipulation que les prestations par leur total formeront un véritable prix de vente. Les termes de loyer accumulés procureront de la sorte, lorsqu'ils auront atteint le chiffre convenu, au locataire l'avantage de devenir propriétaire de l'objet.

Prenons un exemple : un marchand à crédit loue une bicyclette à un ouvrier, le bail est de deux ans, le loyer est fixé à vingt francs par mois et il est stipulé que lorsque ces deux ans seront écoulés, si les mensualités sont consciencieusement payées, l'ouvrier deviendra propriétaire de la bicyclette.

La simulation dans un tel contrat est évidente. Derrière la façade du bail, il y a une vente, les prétendus loyers n'étant en réalité que des fractions du prix. La jurisprudence étant bien nette en ce sens [1] les vendeurs compliqueront leurs procédés. Dans le bail on aura soin de bien marquer qu'une partie du loyer représente le loyer proprement dit et une autre une fraction du prix de vente. C'est de cette façon qu'étaient libellées les conventions de vente à crédit de pianos.

La durée du bail sera de X mois du .... au .... et la valeur du piano est fixée à 1.000 fr., la location mensuelle payable d'avance à Paris le 25 de chaque mois est fixée à 20 fr. et la somme mensuelle payable aux mêmes échéances pour la constitution de la somme de 1.000 fr., prix du dit piano est de 8 fr., ensemble 28 fr. par mois... A la fin du bail, si le pre-

(1) Cf. les décisions citées, page 97.

neur a régulièrement payé toutes les échéances stipulées, il deviendra de plein droit propriétaire du piano qui lui est loué présentement jusqu'à cette époque.

Avec le développement des effets de commerce dont la circulation s'est accrue dans des proportions considérables au cours du XIXe siècle, on perfectionna ce procédé au moment de la vente. Le vendeur tire un certain nombre de lettres de change sur son acheteur, nombre de lettres correspondant au nombre d'échéances qui doivent être payées. Il les fait accepter par l'acheteur qui, par ce fait, s'engage à payer à l'échéance le nombre de traites correspondant au prix fixé. Généralement, est insérée la clause suivante, en cas de non paiement d'une traite : l'acheteur s'engage un certain nombre de jours après l'échéance de l'effet, à restituer l'objet au vendeur en abandonnant le total des versements effectués.

La location-vente évolue toujours devant la difficulté qu'elle a à se faire reconnaître par la Jurisprudence, et nous la voyons par la suite se perfectionner de plus en plus.

Le locataire de la machine ou du piano ne paye plus qu'un simple loyer mais se réserve, pendant un certain temps, la faculté d'acquérir la propriété de la chose.

Il y a donc là un contrat de location : et par actes séparés, ou par addition au contrat, une promesse de vente. L'acheteur paie, par exemple, sous forme de loyers le montant du prix de l'objet acheté et le fait, par lui, d'avoir payé tous les termes indique bien qu'il a levé l'option.

Plus perfectionné encore est le procédé qui consiste à stipuler une certaine somme que le locataire paie au jour où il a levé l'option.

Les 19/20 du prix sont payées sous forme de loyer et la 1/20 n'est que le prix stipulé dans la promesse de vente en fin de bail.

Du fait du paiement de ce 1/20 l'acheteur a troqué sa qualité de locataire contre celle d'acheteur, il a opté pour cette dernière.

La location promesse de vente fut encore transformée, on essaie de faire disparaître le plus possible les caractères qui la rapprochent de la vente pour lui faire reconnaître un louage. Pour cela, on y insère un certain nombre de clauses : clauses de résiliation, obligation d'entretien de la chose louée, réduction du nombre des loyers grâce à une augmentation des dits loyers, etc...

NATURE JURIDIQUE DE LA LOCATION-VENTE

Cette question a longtemps divisé et divise encore les auteurs.

Les uns y voient une vente sous condition suspensive du payement du prix avec un louage immédiat; d'autres, y voient une vente sous condition suspensive avec un louage sous condition résolutoire; d'autres une vente avec réserve de propriété, certains enfin n'admettent pas la possibilité de ce contrat, il n'y a a pour eux qu'une vente ou un louage; aux juges de rechercher d'après l'intention des parties.

Je laisse de côté une explication qui, malgré sa simplicité n'a jamais été admise, c'est celle qui consiste à voir dans la location-vente un louage accompagné d'une donation. La condition essentielle de la donation, l'*animus donandi* faisant défaut.

1° Vente sous condition suspensive, louage immédiat :

Telle a été la qualification adoptée par M. Valéry [1]. Pour lui, jusqu'à la réalisation de la condition du paiement du prix, le bailleur reste propriétaire de la chose. M. Guillouard a adopté le même point de vue dans son « Traité de louage » au numéro 673.

Les mensualités sont perçues, disent ces auteurs, à titre de loyer, et quand toutes les mensualités sont payées, l'acheteur troque sa qualité de locataire pour celle de propriétaire.

Ce procédé nous semble juridiquement irréalisable, car si les mensualités représentent le loyer, par quoi le prix est-il représenté? Or, le prix est un élément essentiel du contrat de vente et il est impossible d'imaginer une vente sans prix.

Certains auteurs, pour répondre à cette objection, voient dans les loyers une partie représentant le loyer proprement dit, une autre représentant une fraction du prix. Mais alors, dans ce cas, outre qu'il est souvent difficile de discerner la part représentant le loyer et celle représentant le prix de vente, admettre une pareille solution forcerait l'acheteur à payer des parties du prix avant que la vente ne soit parfaite.

2° Vente sous condition suspensive, louage sous condition résolutoire :

Pour certains auteurs [2] il y a toujours une vente sous condition suspensive du paiement du prix

---

(1) *Du louage de meubles.* Annales de Droit commercial 1895, p. 27.

(2) Wahl : *Louage*, I, n° 17. — Cauvières : Annales de Droit commercial 1902, p. 49.

accompagnée d'un bail sous condition résolutoire, du paiement des loyers.

« Le paiement intégral, dit M. Cauvières, remplit une double fonction, il fait naître un contrat et en éteint un autre tout en n'en laissant apparaître qu'un grâce au principe moderne de la rétroactivité de la condition ».

Les loyers sont payés, le contrat de louage est résolu rétroactivement et la vente est sensée avoir toujours existé.

Grâce à cette rétroactivité on échappe à la critique que nous adressions à la théorie précédente, critique basée sur le défaut de prix. Les mensualités une fois payées ne sont plus des loyers mais en vertu de la rétroactivité de la condition sont toujours sensées être des parties du prix.

Cette théorie semble bien difficile à admettre. Nous sommes, en effet, en face d'un contrat synallagmatique; or, si les obligations résultant du louage sont rétroactivement anéanties, il y aura lieu de procéder à des restitutions. Le bailleur devra rendre les loyers, le preneur la valeur de la jouissance de la chose, il est logique de supposer si on cherche à estimer cette valeur qu'elle correspond au montant des loyers, puisque les parties ont par le contrat lui-même donné la base de cette estimation. Les sommes perçues l'ayant été à titre de loyer, elles se compensent automatiquement avec la créance résultant de l'évaluation de la jouissance de la chose et on arrive à ce résultat paradoxal que le bailleur vendeur est toujours créancier du prix de vente. Conséquence impossible à admettre, puisque les parties voulaient que le preneur fut libéré complètement par le paiement des mensualités.

Cette objection suffirait à nous faire rejeter cette théorie, elle n'est cependant pas la seule. M. Acher [1] en a mis vigoureusement en relief une autre. Le pacte résolutoire adjoint au contrat de louage signifie que les obligations nées du contrat doivent être réputées pures et simples, mais qu'elles seront résolues dans le cas de la réalisation de la condition. Or l'événement *in conditione* consiste dans le paiement intégral des loyers, c'est-à-dire dans l'exécution de l'obligation du preneur. Au moment où les obligations seraient exécutées, elles seraient réputées rétroactivement inexistantes. Les parties ont voulu s'obliger, mais il a été bien entendu qu'on ne voulait pas que ces obligations fussent exécutées, puisque leur exécution devait avoir pour effet de résoudre de plein droit les obligations.

Cette objection jointe à la précédente fait que cette théorie est abandonnée actuellement par la plupart des auteurs.

3° Vente avec réserve de propriété :

C'est dans le « *pactum reservati dominii* » que M. Cornille croit voir l'explication du contrat de location-vente. Pour lui, le contrat, dès sa conclusion, tend à une aliénation « la vente est pure et simple, seul le transfert de propriété est soumis à la condition suspensive du paiement intégral du prix » [2]. Car, si le vendeur veut bien vendre, il veut recevoir l'équivalent de son droit de propriété avant de se dessaisir.

Et M. Cornille de conclure que ce contrat seul, concorde bien avec les effets de la location-vente.

---

(1) Acher : Annales de Droit commercial 1904, p. 260.
(2) Cornille : *Vente et louage*, loc. cit.

1° Les sommes perçues à titre de prétendu loyer peuvent représenter la valeur de la chose;

2° La vente étant pure et simple, l'acheteur, dès la conclusion du contrat, a la jouissance de la chose;

3° Enfin la clause par laquelle les risques sont à la charge du propriétaire peut s'expliquer par le « *pactum reservati dominii* » car tant que le transfert de propriété n'est pas fait, si la chose vient à périr, les risques sont pour le propriétaire.

Cette solution de M. Cornille est très ingénieuse. Sans doute se justifie-t-elle dans de nombreux cas, mais il est une application de cette solution qui me paraît bien difficile à admettre : c'est celle relative à l'abus de confiance du preneur.

Imaginons le cas où le détenteur de l'objet (du piano, de la machine) le revend avant d'en avoir acquitté le montant. Il dissipe le prix et quand arrive la traite ou l'encaisseur il n'a plus de quoi payer. Si l'on admet que sous la location-vente il y a une vente avec réserve de propriété, l'article 408 n'est pas applicable, car la vente ne rentre pas dans l'énumération des contrats prévus par ce texte et en Droit pénal l'énumération est limitative par application du principe « *nulla paena sine lege* ».

Admettre donc cette solution c'est enlever au vendeur un des avantages qu'il a eu en vue en rédigeant le contrat.

4° Il semble en définitive qu'on doive se rallier à la théorie de M. Lacour [1].

---

(1) Lacour : *Nature juridique de la location-vente.* Traité de Droit commercial, N° 2.086.

« Un même contrat ne saurait être à la fois un louage et une vente, pour savoir s'il est l'un ou l'autre les juges doivent rechercher l'intention véritable des parties, sans se considérer comme liés par la qualification qu'ils ont donnée à l'opération ».

Nous échappons de la sorte aux reproches que nous faisions à la théorie de M. CORNILLE de trop généraliser.

Des tiers sont-ils en cause? A-t-on cherché à frauder leurs droits? Les juges restitueront au contrat son véritable caractère de vente, car il est bien évident que le contrat de location-vente constituait, dès sa conclusion une véritable vente.

Les parties sont-elles seules en présence? Les juges pourront, suivant leur intention, qualifier le contrat bail ou vente. Dans le premier cas, si le locataire détourne l'objet il pourra tomber sous le coup de l'article 408 du Code pénal et sera passible des peines de l'abus de confiance.

Une étude approfondie de la jurisprudence nous montrera que cette théorie est la seule qui soit en harmonie avec elle.

EFFICACITE DU PROCEDE EN L'ETAT DE LA JURISPRUDENCE

La jurisprudence a longtemps été divisée sur cette question. La thèse des partisans de la validité de la location-vente a été sanctionnée par un certain nombre de décisions et notamment par deux arrêts [1] : l'un de

(1) Recueil de Rouen 1888. 361. S. 1889. 2. 115.

la Cour de Rouen du 17 Novembre 1887, l'autre de la Cour d'Alger du 18 Février 1882 [1]. Ces deux décisions ont été basées sur ce que s'il plaît à des parties de conclure une vente sous condition suspensive de paiement des loyers et de dire que tant que cette condition n'est pas accomplie le contrat n'a pas encore pris les caractères d'une vente et nous sommes en présence d'un bail. Celles-ci en sont bien libres, la convention faisant la loi des parties.

D'autes Cours d'Appel se sont prononcées dans un sens diamétralement opposé [2]; pour elles, la validité d'un tel contrat est inadmissible puisqu'il n'a pour but que de masquer une vente.

La Cour de Cassation, dans un arrêt de la Chambre des Requêtes du 17 Juillet 1895, s'est prononcée sur la question et a refusé le caractère de louage au contrat qui lui était soumis [3] :

« Attendu qu'il a été souverainement décidé que cet acte était fictif et que le mobilier dont il s'agit avait été entre les mêmes parties l'objet d'une vente ferme à crédit.

« Qu'il résulte de l'ensemble des constatations de l'arrêt qu'un concert frauduleux avait été établi entre le vendeur et les acheteurs en vue de porter atteinte aux droits des créanciers ».

« D'où il suit, qu'en déclarant nul le bail du 26 Juillet 1892 et en décidant que la stipulation par laquelle Bellamy s'était réservé lors de la vente la propriété

---

(1) Revue algérienne 1888. 415. Cf. dans le même sens : Lyon, 10 Août 1888. S. 1890. 2. 113. — Caen, 22 Novembre 1894. S. 1895. 2. 210. — Trib. de Commerce de Marseille, 20 juin 1900. — Rec. de Marseille 1900. 1. 300.

(2) Amiens 12 Mars 1884. D. P. 1885. 2. 220. — Bourges, 26 Décembre 1887. S. 1888. 2. 78.

(3) D. P. 1886. 1. 57 avec note de M. THALLER.

du mobilier vendu jusqu'à terminaison des entiers paiements des loyers stipulés ne pouvait produire effet à l'encontre des autres créanciers...

Cet arrêt a, du reste, été suivi d'un autre rendu le 21 Juillet 1897 [1] par la même Chambre des Requêtes, sur le rapport du conseiller COTELLE :

« En ce qui touche la qualification de l'acte, vous estimerez », disait le magistrat rapporteur, « que la Cour d'Appel, bien loin d'avoir méconnu et faussé le caractère légal du contrat, n'a fait au contraire que l'apprécier justement et rentrer dans la vérité en déclarant qu'il y avait eu vente et non louage puisque les paiements échelonnés étaient stipulés, non pas comme prix d'une jouissance qui doit prendre fin à l'expiration des onze trimestres, mais comme des acomptes sur le prix d'acquisition des machines, lesquelles deviendraient la propriété de Vanel dès que celui-ci aurait parfait les dits paiements. Je ne saurais penser que ce soit dénaturer une telle combinaison que de la considérer comme répondant à la définition de la vente donnée par l'article 1.582 du Code civil. C'est ce qu'on appelle vulgairement une vente à tempérament ».

Ces conclusions du conseiller COTELLE se retrouvent dans l'arrêt où figure l'attendu suivant :

« Attendu qu'il résulte des constatations et applications faites par les juges du fond que les paiements successifs mis à la charge de Vanel par le traité passé entre lui et le demandeur, n'étaient pas le loyer d'une simple jouissance mais des acomptes sur la valeur vénale, lesquels devaient devenir la propriété du dit Vanel lorsqu'il aurait achevé la série des paiements. »

(1) D. P. 1898. 1. 269.

Ces deux arrêts de la Cour de Cassation constituent-ils des arrêts de principe sur la matière? On peut répondre que non. La décision des juges du fait tombe sous le contrôle de la Cour de Cassation lorsqu'elle est fondée sur une qualification inexacte des clauses du contrat; or, il est bien évident que dans les deux affaires soumises à son contrôle les faits et les circonstances qui avaient été relevées par les juges du fond, ne pouvaient permettre de qualifier autrement le contrat que comme une vente. La fraude était, en effet, bien caractérisée.

La première affaire se présentait dans les conditions suivantes : par convention verbale un vendeur de meubles s'était engagé à meubler un hôtel à Aix-les-Bains. Il était convenu que le vendeur garderait la propriété des meubles jusqu'au parfait paiement du prix. Trois mois après un bail fut passé par le vendeur de meubles. Pour cinq ans, à raison de 900 fr. par mois payables d'avance il louait à l'hôtelier les meubles avec faculté pour celui-ci de devenir propriétaire des meubles moyennant une somme de 56.000 fr., diverses autres circonstances révélaient qu'il ne pouvait y avoir aucune équivoque possible et qu'on était bien en présence d'une vente.

La fraude était non moins claire dans l'arrêt du 21 Juillet 1897 : un nommé Sconher avait donné à bail à Vanel des métiers à tisser pour onze trimestres, il était convenu qu'à l'expiration de ce délai, les termes dont le total était égal à la valeur vénale des machines étant payés, le locataire deviendra propriétaire des métiers livrés.

Il est bien certain que dans ces conditions on peut dire que les vendeurs à crédit de meubles avaient voulu se ménager des garanties et avaient voulu tourner

l'article 550. Y a-t-il là une fraude à la loi? c'est-à-dire une adaptation consciente et volontaire de moyens licites en soi à des fins contraires aux commandements et aux interdictions de la loi [1]. On serait tenté *a priori* de répondre affirmativement; cependant, si l'on relit attentivement les termes des arrêts, on voit qu'il y a là en réalité, plutôt une fraude aux droits des créanciers.

« Attendu qu'il résulte de l'ensemble des constatations de l'arrêt qu'un concert frauduleux avait été établi entre les vendeurs et les acheteurs en vue de porter atteinte aux droits assurés aux créanciers » [2].

« Attendu qu'un tel contrat serait valable s'il ne régissait que les parties entièrement maîtresses de leurs droits, mais qu'il en est autrement s'il porte atteinte aux droits des tiers » [3].

En résumé nous pouvons dire que si la Cour de Cassation ne s'est pas prononcée d'une manière générale et absolue sur la validité du contrat de location-vente, elle a été formelle en ce sens que chaque fois que le juge du fond révèle que l'acte a été dissimulé pour frauder les droits des créanciers, la véritable dénomination doit être rendue à cet acte, et si sous une location-vente a été dissimulée une vente l'acte ne pourra plus produire d'effet que comme une vente et tombera sous le coup de l'article 550.

A partir de ces arrêts la jurisprudence sera, semble-t-il, bien fixée en ce sens que, chaque fois qu'il y aura fraude aux droits des créanciers, la location-vente redeviendra une vente que dans la pensée des contractants elle n'a pas cessé d'être.

---

(1) Desbois : Thèse Paris 1927 : *De la fraude à la loi.*
(2) Cassation 17 Juillet 1895, précité.
(3) Cassation 21 Juillet 1897, précité.

Chaque fois au contraire qu'on n'aura pas cherché à frauder les droits des créanciers elle reconnaîtra qu'il y a louage, car la simulation ne vicie pas l'acte et celui-ci produit ses effets entre parties contractantes.

C'est ainsi qu'en matière pénale la jurisprudence a décidé que l'acheteur qui détourne l'objet loué (dans une location-vente) tombe sous le coup de l'article 409 et est passible des peines de l'abus de confiance.

Un contrat peut être légalement qualifié par les parties bail avec promesse de vente, lisons-nous dans un arrêt de la Cour de Cassation, Chambre Criminelle du 19 Juin 1903 [1], alors même qu'il y aurait dans l'acte détermination de la valeur de la chose livrée et fixation du taux des mensualités devant être payées par le preneur et calculées de manière à parfaire le total de cette valeur...

« En conséquence, la propriété de la chose n'est transférée au preneur que lorsqu'il a effectué le paiement intégral des mensualités stipulées pour la durée du bail et jusque-là, le preneur est tenu vis-à-vis de son contractant, des obligations du contrat de louage.

« Par suite le fait par le preneur de détourner frauduleusement la chose au cours de l'exécution du contrat, constitue le délit d'abus de confiance ».

C'est dans le même sens que s'est prononcée la Chambre civile de la Cour de Cassation dans un arrêt du 1er Juillet 1925 [2]. Il s'agissait d'un contrat de location-vente passé entre deux parties, il était convenu dans ce contrat qu'au cas d'interruption des paiements des wagons seraient restitués au vendeur et

(1) D. P. 1905. 1. 486. Gaz. Pal. 1903. 2. 146. Cf. dans le même sens : Aix, 4 Octobre 1928. Sem. Jur. 24 Janvier 1929.
(2) Gaz. Pal. 9 Octobre 1925.

qu'il conserverait à titre de dommages et intérêts les loyers déjà perçus. Ces clauses étant très claires, ne mettant en cause que les deux parties la Cour de Cassation a pu voir là un bail et non une vente et a fait respecter les clauses de ce bail.

On peut en conclure que la Jurisprudence est bien constante en ce sens, que chaque fois que les parties sont seules en présence, la location-vente est considérée comme un louage, car il n'y a pas fraude aux droits des créanciers.

Il en sera différemment quand il y aura des tiers et en particulier en cas de faillite du preneur. Là, ce sera aux juges du fait de rechercher si les parties ont voulu frauder les droits des créanciers et si pour cela elles n'ont pas dissimulé sous la forme d'un contrat de location un véritable contrat de vente à tempérament. Dans ces cas, le juge devra rendre à ce contrat son caractère réel et lui faire produire tous ses effets juridiques.

La Cour de Montpellier a décidé en ce sens que la dénomination donnée par les parties à une convention n'enlevait pas aux juges la faculté d'en apprécier la nature juridique [1].

C'est en appréciant la nature juridique des contrats qui leur étaient soumis que les Cours d'Orléans (Arrêt du 12 Avril 1907 [2], de Rouen (Arrêt du 17 Juin 1911) [3] ont décidé que sous les apparences de contrats de location-vente, de véritables ventes à crédit étaient dissimulées.

---

(1) Montpellier 17 Février 1927; Moniteur Jur. du Midi 15 Avril 1927. Table quinquennale, Gaz. Pal. 1925-30.
(2) D. P. 1907. 2. 301.
(3) D. P. 1912. 2. 149.

Cette interprétation des contrats, est, semble-t-il, assez délicate, comment les Tribunaux pourront-ils prendre parti? En étudiant les clauses qui sont insérées dans ces contrats et permettent de révéler la véritable intention des parties.

Comme le disait LAURENT [1] :

« Quand on interprète un contrat, n'est-ce pas avant tout l'intention des parties contractantes qu'il faut prendre en considération; il n'est pas en leur pouvoir de changer l'essence des contrats, si le contrat qu'elles qualifient *bail* présente les caractères essentiels de vente, ce contrat sera régi, non par les principes du louage, mais par ceux de la vente. Les parties ne peuvent pas l'impossible, or il est juridiquement impossible que la vente soit un louage. »

Voyons donc en quoi diffèrent essentiellement la vente et le louage et les principaux caractères de ces deux contrats. Il nous sera plus facile après de rattacher tel contrat de location-vente à l'un ou à l'autre de ces contrats.

Vente et louage sont des contrats consensuels synallagmatiques et qui exigent comme éléments essentiels : le consentement, une chose remise et un prix.

Le louage diffère de la vente en ce qu'il a pour objet de transférer, non la propriété, ni même la possession, mais l'usage ou la jouissance de la chose. Tandis que les obligations du vendeur et de l'acheteur naissent instantanément dans la vente le vendeur livre la chose, l'acheteur devient débiteur de tout le

(1) LAURENT : *Droit civil*. T. 25, p. 9 et suiv.

prix. Les obligations du bailleur et du locataire se prolongent pendant toute la durée du bail.

1° Existence du prix :

Il faut dans ces deux contrats qu'il y ait un prix : redevance payée chaque année, dans la location; somme globale ou annuités représentant au total la valeur de l'objet, dans la vente.

Si donc le prix de vente est inexistant et qu'on veuille donner aux mensualités qui ont été payées, la qualification de loyer, on pourra dire dans ce cas, que le contrat présente les caractères d'une vente dont le prix était constitué par un certain nombre de versements périodiques, dont chacun constituait un acompte sur le prix [1].

Sans doute peut-on objecter divers arrêts, notamment un de la Cour de Bourges [2]. Il s'agissait en l'espèce d'une Compagnie d'éclairage qui avait donné en location un matériel d'éclairage. Une fois les loyers payés le locataire deviendrait propriétaire. La Cour de Bourges a décidé qu'une telle convention constituait non pas une vente, mais un bail avec promesse de vente, basant sa décision sur ce qu'aucune des stipulations de l'acte n'est incompatible avec l'essence du contrat de bail dont il a les apparences et dont les parties lui ont donné la qualification... Qu'il n'y a point à arguer de ce que l'ensemble des termes de la location est égale à la valeur des objets loués. Que cette clause qui n'a rien d'illicite s'explique par ce

(1) Amiens 12 Mars 1884. D. P. 1885. 2. 220. — Pontoise 5 Février 1929. Semaine Jur. 2 Mai 1929. — Aix, 13 Décembre 1932, La loi 2 Février 1933. Gaz. Pal. Som. 7 Mars 1933. — Marseille 13 Novembre 1930. Gaz. Pal. Rec. Marseille 1930. 1. 331. Gaz. Pal. Som. 16 Décembre 1932.

(2) Bourges 17 Février 1902. D. P. 1902. 2. 448.

fait que l'outillage donné en location était de sa nature sujet à dépérissement tant par l'effet de l'usure rapide que par le déchet considérable qu'il aurait souffert d'un déplacement.

A part donc cet arrêt, explicable du reste par les circonstances de la cause, on peut dire que la Jurisprudence est bien ferme en ce sens qu'en cas de faillite le contrat est considéré comme une vente si le montant des loyers représente la valeur de la chose.

2° Que le prix soit sérieux :

Une décision à la Cour de Cassation du 29 Janvier 1902 [1] a admis la validité d'un contrat-location-vente, quand une soulte est stipulée.

« Attendu, lisons-nous dans l'arrêt, que pour adopter cette solution, ils se sont basés sur l'intention des parties révélée avec certitude par la correspondance, l'absence de toute fraude à l'égard des tiers, enfin l'obligation pour le preneur de payer une certaine somme d'argent en sus des loyers, s'il voulait se rendre acquéreur à la fin du bail. »

A partir de ce moment se multiplièrent les baux avec promesse de vente, une fraction du prix non payée sous forme de loyer étant stipulée dans la promesse de vente en fin de bail.

La Jurisprudence fut à peu près unanime à dénier à une telle convention les caractères d'un bail sérieux, le supplément de prix n'ayant pour but que de déguiser le véritable caractère du contrat [2].

(1) D. P. 1902. 1. 96.

(2) Orléans, 12 Avril 1907. D. P. 1907. 2. 301. — Chambre Civile, 22 Décembre 1909. D. P. 1910. 1. 63. — Paris, 29 Juin 1910. Journ. des Trib. Comm. 1911, N° 18.393, p. 392. — Req. 26 Février 1913, Gaz. Trib. 6 Mars 1913. — Amiens, 11 Octobre 1924. D. H. 1924, p. 727. — Pontoise, 5 Février 1929. Sem. Jur. 2 Mai 1929. — Le Havre, 26 Février 1926, confirmé par Cour d'Appel de Rouen, 21 Juillet 1926, Rec. du Havre 1927. 2. 1.

La plupart des arrêts sont basés sur ce que l'ensemble des loyers constitue un prix de location excessif dépassant ouvertement la valeur du loyer de la chose et représentant, en réalité, des acomptes sur le prix de la chose.

Mais le prix de vente n'est pas toujours dérisoire ou vil lorsqu'il s'agit de masquer une vente et dans une espèce que trancha la Cour de Rouen par un arrêt du 17 Juin 1911 [1] le prix consistait en une assez forte soulte supplémentaire (3.300 fr.), alors que le montant des loyers dépassait 7.000 fr. Ce fut inutile et la tentative des vendeurs échoua.

Malgré cet arrêt, je crois cependant qu'on peut dire que plus la soulte est forte, plus on reconnaîtra facilement les caractères d'un bail, mais c'est là une hypothèse purement théorique car comme le fait remarquer très justement M. Thaller [2] « en échelonnant les redevances qualifiées loyers, on a voulu exempter l'acquéreur de la nécessité de payer une trop forte somme en une fois ».

3° Modes et époques du paiement :

Lorsque nous sommes en présence d'un bail il est bien étonnant que le montant des loyers soit totalisé et représenté par un certain nombre de traites acceptées. Il est à bien présumer dans ce cas, qu'il y a là une véritable vente et que le montant des traites ne représente que des acomptes sur le prix [3].

De même le fait qu'une partie des loyers soit payable comptant, et le reste par traites acceptées fait

(1) D. P. 1912. 2. 149.
(2) Cassation Req. 17 Juillet 1895, précité.
(3) Req. 13 Mai 1914, Gaz. Pal., 23 Mai 1914. — Pontoise, 5 Février 1929, précité.

présumer qu'il y a une vente [1]. Il en est de même et à plus forte raison lorsque, outre que le loyer est payable au moyen de traites acceptées, il est payable en entier et d'avance [2].

4° Au nom de qui l'objet du contrat sera-t-il assuré?

Voilà encore une question qui permettra aux juges de voir s'il y a vente ou louage.

En matière de louage le risque reste toujours au bailleur. Si la chose est détruite tant pis pour lui « res perit domino ». Au contraire, en matière de vente, les risques passeront à l'acheteur. Si l'objet vient à brûler ce sera lui qui subira la perte. On comprend dans ces conditions, combien celle des parties qui est en cause, a intérêt à assurer le meuble en question. Si l'assurance est au nom du locataire-acheteur, il y de grandes chances qu'on soit en présence d'une vente. Si au contraire elle est au nom du locataire vendeur on sera presque sûrement en présence d'un bail [3].

Il n'y a pas là toutefois un criterium infaillibe. Il faut y voir plutôt une indication pour le juge qui, jointe à d'autres, lui permettront de déterminer la véritable nature du contrat, car ainsi que le fait remarquer M. Percerou [4] :

« Rien n'est plus facile, même en cas de vente à

---

(1) Toulon, 25 Mars 1893. — Pontoise, 5 Février 1929, précité.

(2) Nancy, 21 Novembre 1911, Journ. des Tribunaux de Commerce, 1912, N° 1890, page 863.

(3) Cf. Bordeaux, 26 Juillet 1899. D. P. 1901. 2. 152. — Req,. 29 Janvier 1902. D. P. 1902. 1. 496. — Amiens, 11 Octobre 1924. D. H. 1924. 727. — Le Havre, 26 Février 1926. — Cour Rouen, 20 Juillet 1926. — Rec. Havre 1927. 2. 1.

(4) Percerou : *Traité des faillites*. T. II, page 187.

tempérament, que de faire l'assurance de la machine au nom du pseudo bailleur. »

La vente se distingue du louage, ainsi que nous avons vu, en ce que le louage transfère la jouissance et l'usage tandis que la vente transfère la propriété; de là le locataire, à la différence de l'acheteur, devra rendre la chose à l'expiration du bail.

Le fait qu'une période de 10 ou 15 ans est stipulée comme durée de bail, peut faire présumer qu'il y a bail (plus la durée sera longue, plus on aura tendance à l'admettre).

La faculté de résiliation semble de même incompatible avec l'idée de vente. De là il suit que si l'on rencontre dans un contrat une clause de résiliation rédigée de façon que le preneur ne puisse en réalité user de cette faculté, on aura tendance à admettre qu'on est en présence d'une vente.

C'est ainsi que s'est prononcée la Cour de Rouen dans l'arrêt du 10 Février 1911. Si au contraire il y a dans la location-vente une faculté de résiliation, on en déduira qu'il y a bail [1].

VENTE-DEPOT

La combinaison de la vente et du louage pour échapper aux conséquences de l'article 550 n'est pas la seule qui ait été imaginée. M. Sumien [2] lui, a préféré une autre combinaison de deux contrats : vente-dépôt avec adjonction d'une clause pénale.

---

(1) Req. 29 Janvier 1902, précité.
(2) Annales de Droit commercial, 1904, p. 247.

« Les meubles, nous dit-il, sont soigneusement inventoriés et individualisés dans un acte qui sera annexé à la convention. Ces meubles sont vendus à l'acquéreur sous la condition suspensive de paiement du prix. Jusqu'à l'avènement de cette condition il est convenu que les meubles dûment individualisés, restent chez le futur acquéreur à titre de dépôt ». Enfin il est expressément stipulé qu'au cas où l'acheteur n'aurait pas rempli son obligation au jour fixé pour la dernière échéance tout ce qui a été versé au négociant comme acompte, lui restera acquis, à titre de dommages-intérêts.

Un tel contrat est-il valable, cela ne fait aucun doute : mais est-il opposable aux tiers en cas de faillite, la question est toute différente. Elle vient de se poser récemment devant la Cour de Rouen [1].

Un nommé C... avait cédé à la Société des Albatros postérieurement déclarée en faillite une automobile marque Donnet, force 7 HP, type CI7, au prix de 23.950 fr. dont 7.000 payables à la livraison et le surplus en traites échelonnées.

Suivant un article de la convention passée à Fécamp, le 13 juin 1931, il était convenu que la vente à crédit n'aurait d'effet translatif de propriété qu'après parfait paiement de la dernière traite. En conséquence jusqu'au paiement intégral du prix le constructeur reste propriétaire de la voiture et l'acheteur ne la détient qu'à titre de dépôt et n'en devient propriétaire qu'après parfait paiement du prix. La Société des Albatros tomba en faillite, une somme de 10.000 fr. restant due C... demanda son admission à titre privilégié. Elle lui fut refusée bien qu'à ce moment la

(1) Appel Rouen, 9 Novembre 1932. Rec. Havre, 1933. 2. 19.

Société fut, d'après la convention, sensée détenir à titre de dépôt, car, lit-on dans l'arrêt de la Cour de Rouen, il apparaît que la décomposition de la convention en vente à crédit non transmissible de propriété jusqu'à parfait paiement et en dépôt est purement fictive, qu'elle ne correspond pas à la volonté des parties et qu'elle n'a été imaginée que pour déguiser le contrat qu'elles entendaient former.

Cette solution concorde bien avec toutes celles que nous nous sommes efforcées de dégager jusqu'ici. Chaque fois qu'il y a déguisement en vue de frauder les droits des créanciers, les juges se basant sur les circonstances de la cause préciseront la nature exacte du contrat en interprétant la volonté des parties (souvent du reste cette volonté apparaîtra d'après les termes du contrat). Ici par exemple, le caractère essentiellement gratuit du dépôt faisant défaut et un prix assez élevé apparaissant la volonté des intéressés ne faisait aucun doute.

Une combinaison comme la vente-dépôt n'aura donc pour le vendeur aucun intérêt; on pourrait en dire autant d'autres combinaisons telles que prêt-vente, que l'on pourrait imaginer mais dont la solution serait exactement la même, puisque les juges restitueront au contrat sa véritable nature.

La simulation, pouvons-nous conclure, ne viendra en aucune façon au secours du vendeur à crédit.

Nous avons vu le sort du contrat de vente dissimulé sous un autre contrat (prêts, dépôt, etc.) : où les intentions des parties transparaissent dans la teneur de l'acte et alors les tiers par l'action en déclaration de simulation « soulèveront le masque trompeur pour pénétrer jusqu'à la réalité juridique qu'ils substitueront alors à l'apparence, pour en réclamer

le bénéfice »[1] ou si les parties mentent absolument et sans réticence elles devront supporter toutes les conséquences de la substitution, les obligations de l'acheteur deviendront celles du dépositaire ou de celui à qui on prête.

Comme cette situation est pratiquement impossible mieux vaut pour le vendeur se passer de cette combinaison.

Nous ne pouvons non plus lui conseiller la simulation par substitution complexe. La solution qui est donnée par la Cour de Cassation exclut, semble-t-il, toute velléité d'employer ce procédé. La Cour de Cassation ne s'étant pas prononcée d'une façon catégorique, générale et absolue sur la validité et l'opposabilité aux tiers du contrat de location-vente, mais seulement en ce sens qu'il appartient aux juges du fond de rechercher, d'après l'intention des parties et les termes de l'acte, quelle a été la véritable convention intervenue et de rendre à l'acte, s'ils reconnaissent qu'il est simulé et destiné à faire échec à la loi, son véritable caractère.

Le problème se rattache donc uniquement au grand problème de la simulation et quelle que soit l'époque à laquelle on se place, chaque fois que des parties ont obéi au désir de faire échec à un principe d'ordre public, l'opération viciée dans ses origines profondes comme dans son but dernier est frappée de nullité[2] et nous retombons dans l'idée maîtresse qui domine tout notre Droit à savoir que : « l'acte issu de mobiles illicites est atteint d'un vice originel qui en détermine la destruction. »

---

(1) Josserand : *Les mobiles dans les actes juridiques de Droit privé*, page 252.

(2) Cf. en ce sens : Req. 28 Juin 1932. D. P. 1933. 1. 43.

Mais pourquoi du reste, aborder le problème des garanties du vendeur sous cet angle et par cette voie détournée, puisque la location-vente démasquée se résoud en une vente dont le transfert de propriété est retardé jusqu'au complet paiement du prix; il me semble qu'il vaut mieux aborder le problème de front et se demander si une telle modification des effets de la vente est valable et opposable aux tiers.

Ce sera l'objet de notre troisième partie.

TROISIEME PARTIE

Modification des effets de vente spécialement dans les ventes d'automobiles

CHAPITRE PREMIER

Type de Contrat en Matière de Vente d'Autos tel qu'il est rédigé actuellement par les grandes firmes.

Sa validité. — Son opposabilité aux tiers

Lorsque nous étudions actuellement les contrats qui sont rédigés par les principales maisons vendant à crédit, nous pouvons constater que la location-vente a, dans la plupart des cas, cédé la place à l'emploi de « clauses modifiant les effets de la vente ».

Ce changement outre qu'il peut être attribué aux raisons que nous avons indiquées en terminant notre

deuxième partie [1] provient aussi d'une autre cause inhérente au développement des ventes à crédit d'automobiles : la location-vente est difficilement applicable à ce genre d'objet.

L'automobile, à l'inverse de la plupart des objets vendus à tempérament, est un véhicule essentiellement dangereux, tant par la facilité avec laquelle il est détruit, que par les accidents qu'il peut provoquer. En matière de location, comme les risques sont pour le bailleur, c'est lui qui devra faire assurer à ses frais l'auto. D'autre part, inconvénient qui n'existe plus depuis l'arrêt Jandheur [2] les vendeurs ont craint pendant longtemps de pouvoir être déclarés responsables, étant toujours propriétaires, en cas d'accident.

Pour toutes ces raisons et ainsi que le fait remarquer M. Peytel [3] parce que l'acquéreur à crédit tenait à avoir la carte grise à son nom [4] on a renoncé à la location-vente pour en venir à une combinaison de clauses modifiant les effets de la vente.

Voici en quoi consiste cette combinaison : Un objet est vendu; du jour où l'accord est réalisé sur le prix et la chose, la vente est parfaite, peu importe

---

(1) Cf., page 104.

(2) Chambres réunies, 13 Février 1930. D. H. 1930. 1. 29., art. de M. Capitant. — D. P. 1930. 1. 57 avec note de M. Ripert. — S. 1930. 1. 14, avec note de M. Esmein.

(3) Adrien Peytel : *La vente à crédit et les automobiles.*

(4) On ne voit pas, en effet, comment avec la location-vente on pourrait concilier sur ce point les intérêts du bailleur et ceux du locataire.

Un bailleur, en effet, ne consentira jamais à ce que la carte grise soit au nom du « locataire » car la jurisprudence est unanime à voir une présomption de propriété dans le fait d'avoir cette carte à son nom.

Cf. à ce sujet : Saint-Brieuc, 3 Mars 1933. Gaz. Pal. 28 Mai 1933. — Douai, 1er Février 1928. — Cassat. Req. 3 Avril 1933. — Recueil juridique de l'automobile, Juillet 1933.

que le prix soit payable comptant ou par mensualités, la propriété de l'objet est transférée à l'acheteur. Si dès lors celui-ci tombe en faillite, une partie du prix restant due le vendeur viendra en concours avec les autres créanciers. Il n'en sera plus de même, semble-t-il, si, tous éléments constitutifs de la vente étant réunis au moment de la conclusion par les parties dans leurs accords, le vendeur s'est réservé la propriété de la chose vendue jusqu'au moment où le prix aura été intégralement soldé, ou si la vente n'est faite que sous condition suspensive du paiement du prix.

Réserve de propriété, condition suspensive de paiement du prix, ces deux procédés sont la plupart du temps combinés ensemble, aussi me paraît-il peu important de les distinguer au cours de cette étude. Voici en quelques mots la distinction, qui, en doctrine, pourrait être admise (les deux procédés étant employés dans leur forme pure, c'est-à-dire théorique). La vente sous condition suspensive est une vente soumise à une condition, c'est-à-dire à un événement futur et incertain auquel est subordonné la naissance ou la résolution d'une obligation.

Si donc l'acquéreur ne paie pas son prix, comme la condition accomplie a un effet rétroactif au jour où l'engagement a été contracté, le contrat sera réputé n'avoir jamais existé. L'acquéreur détiendra d'une façon précaire l'objet, le vendeur pourra donc le reprendre par une action en revendication.

Si la vente a été faite avec réserve de propriété la propriété sera transférée quand le prix aura été payé et si l'acheteur ne paie pas, le vendeur ne pourra obtenir que la résolution de la vente.

Mais cette distinction, en pratique, ne sert à rien car si le vendeur obtient la résolution de la vente, l'acheteur sera détenteur de l'objet vendu et le vendeur, par une action en revendication, pourra obtenir le retour du meuble dans son patrimoine, résultat somme toute identique au précédent.

Au point de vue validité qu'il s'agisse des deux sortes de clauses les obstacles et les difficultés sont les mêmes au point de vue de l'opposabilité aux tiers et de l'application de l'article 550 du Code de commerce.

On pourrait, semble-t-il, envisager l'insertion d'une troisième clause, cette clause aurait trait à la résolution de la vente dans le cas de non-paiement du prix, mais ce procédé n'aurait guère d'intérêt, car nous avons vu [1] que le sort de l'action résolutoire était lié à celui du privilège du vendeur de meubles et que l'article 550 enlevait l'un et l'autre au vendeur lorsque la tradition des marchandises dans les magasins de l'acquéreur avait été faite. Aussi les vendeurs croient-ils plus habile de stipuler une « clause résolutoire de plein droit » en cas de non-paiement d'une traite, représentant une fraction du prix, à l'échéance. Les parties étant alors bien souvent encore *in bonis* ils espèrent de la sorte échapper au sort commun des créanciers du failli.

Réserve de propriété, clause résolutoire de plein droit ces clauses figurent généralement dans les contrats de vente d'autos. Ce sont ces contrats que nous étudierons au cours de notre troisième partie.

---

(1) Cf., page 12.

Notre premier chapitre sera consacré à l'étude d'un type de contrat, tel qu'il est formulé actuellement par CITROEN, GENERAL MOTORS, etc...

Les établissements PEUGEOT employant un contrat d'une forme différente, l'étude de ce contrat fera l'objet de notre deuxième chapitre.

Nous étudierons, en particulier, la validité de ces contrats et dans quelle mesure ils peuvent assurer une situation privilégiée au vendeur lorsque son acheteur tombe en faillite.

ETUDE D'UN TYPE DE CONTRAT EN MATIERE DE VENTE D'AUTOMOBILES TEL QU'IL EST CONÇU ACTUELLEMENT

Les contrats rédigés par les constructeurs d'autos le sont généralement en ces termes :

« La présente vente est conclue sous condition suspensive, le véhicule vendu restant la propriété du vendeur, jusques et y compris le paiement de la dernière traite. Le client s'interdit formellement de vendre le véhicule de le céder, d'en disposer ou de le remettre en gage sous quelque forme que ce soit, soit directement, soit par personne interposée avant le paiement complet des sommes dues.

« Dans l'intervalle, l'acheteur s'engage à entretenir convenablement le véhicule vendu, à le tenir en tout temps à la disposition du vendeur pour inspection et à l'assurer à des conditions et auprès d'une Compagnie qui seront agréés par le vendeur [1].

(1) Certains contrats tels les bons de commande CITROEN précisent même que « si le client possède une ancienne police encore en vigueur et pouvant être transférée à la voiture CITROEN dont il prend possession, il devra faire suspendre l'effet

« L'acheteur sera tenu de faire constamment connaître au vendeur le lieu de son garage et prend l'engagement d'avertir celui-ci à chaque changement de garage.

« En cas de défaut de paiement d'une traite constatée par protet, ou au cas où l'acheteur ne remplirait pas les obligations qui lui sont imposées ci-dessus ou bien vendrait le véhicule, ou en disposerait autrement, ou bien laisserait dresser des protets à sa charge, solliciterait de ses créanciers termes et délais, demanderait le concordat, serait déclaré en faillite ou serait l'objet de poursuites répressives entachant son honorabilité le vendeur aurait le droit immédiatement, sans préavis et sans autre formalité ni autre mise en demeure, de résilier le présent contrat, exiger le paiement des traites non encore échues et reprendre la voiture que le client s'engage à livrer immédiatement sur simple demande, sans que le vendeur ou ses ayants droit soient obligés de recourir aux poursuites pour en obtenir possession.

Quant au prix pour lequel est reprise l'auto en question, il varie suivant les firmes : CITROEN, GENERAL MOTORS reprennent en cas de non entente la voiture au prix fixé par une expertise, sous déduction de ces frais, bien entendu. PEUGEOT, au prix diminué d'une indemnité de dépréciation de 33 % plus 2 % par mois pour usure.

---

de cette police à sa prochaine échéance. Elle sera remplacée à cette date, par la police des assurances CITROEN que le client souscrira en même temps que le bon de commande.

VALIDITE DE CE CONTRAT

La vente est définie dans notre Code civil art. 1.582: « Une convention par laquelle l'une des parties s'oblige à livrer une chose, l'autre à la payer. » Elle est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose ne soit pas encore livrée, ni le prix payé. La vente étant parfaite, il n'est pas dès lors indispensable que la propriété soit transférée immédiatement, les textes donc ne semblent pas s'opposer à la réserve de propriété et LAURENT dans « ses Principes de Droit civil français » [1] faisait remarquer « la loi ne dit pas que cet effet soit de l'essence de la vente et cela ne résulte pas des principes ». Les orateurs du tribunat pour justifier les dispositions de l'art. 1.583 invoquent le droit naturel, c'est-à-dire la volonté des parties contractantes, or les parties ont le droit de manifester une volonté contraire.

La majeure partie de la doctrine se prononce dans le même sens pour MM. PLANIOL [2], RIPERT, HAMEL, la règle d'après laquelle le transfert de propriété n'était pas lié à la vente, celle-ci faisant naître seulement des obligations à la charge des parties, est certaine et les parties peuvent convenir que la propriété de la chose ne passera à l'acheteur qu'à un certain terme, par exemple lorsque l'acheteur aura payé le prix. AUBRY et RAU disent de même [3] « si le transfert de propriété

(1) LAURENT : *Principes de Droit civil français.* T. 24, N° 4.
(2) Contrats civils. Tome X, p. 8. Traité pratique de Droit Civil par MM. PLANIOL, RIPERT avec collaboration de M. HAMEL.
(3) Droit civil français. T. V, page 2, N° 1. Cf. dans le même sens : COLIN et CAPITANT. Tome I, p. 239. — BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT. : *Vente,* p. 8.

est de la nature de la vente, il n'est pas de son essence ».

Le transfert de propriété n'étant pas de l'essence de la vente, il semble que rien ne s'oppose à ce que les parties par une convention contraire puissent retarder ce transfert.

La Jurisprudence s'est prononcée, elle aussi, pour la validité de cette clause [1], il ne pourrait, semble-t-il, en être autrement puisque la validité de la vente des choses non encore individualisées (choses de genre, choses en cours de confection) ne fait aucun doute.

Quant à la validité de la clause résolutoire de plein droit telle qu'elle est insérée dans les contrats elle ne peut, semble-t-il, être sérieusement contestée.

Le but de cette clause est de rendre inutile l'intervention du juge pour prononcer la résolution du contrat, le rôle de celui-ci devant se borner en cas de contestation à constater la résolution. La Jurisprudence est bien unanime à voir que l'insertion d'une telle clause n'a rien de contraire à l'ordre public [2].

On peut donc conclure que chaque fois qu'acheteur et vendeur se trouvent en présence l'utilisation de cette clause ne faisant pas de difficultés et le caractère licite de la clause de réserve de propriété étant incontestable, ces contrats seront valables et devront être appliqués.

Conséquences au point de vue pénal.

---

(1) Cassation. Req. 22 Juillet 1872. D. P. 1873. 1. 111. — Cassation Civ. 1er Juillet 1925. Gaz. Pal. 9 Octobre 1925.

(2) Civ., 2 Juillet 1860. D. P. 1860. 1. 284. — Req., 29 Novembre 1886. D. P. 1887. 1. 388.

a) *Rapports entre acheteurs et vendeurs :*

Ce contrat est valable. Examinons maintenant à quel titre détiendra l'acheteur tant que la propriété ne lui sera pas transférée. Cette question a une assez grosse importance car, ainsi que nous l'avons vu, suivant le caractère donné au contrat, l'acheteur commettra un abus de confiance ou non s'il détourne l'objet.

Nous avons vu en étudiant le contrat de location-vente que celui qui détenait à titre de dépositaire, de bénéficiaire d'un prêt, le locataire tombait nommément sous le coup de l'article 408 et en cas de détournement des objets était passible des peines de l'abus de confiance [1].

La Jurisprudence a tenté l'extension de cette solution aux ventes avec réserve de propriété. C'est tout d'abord le Tribunal correctionnel de la Seine, le 17 Juillet 1928, qui a estimé qu'une vente sous condition suspensive ne transférant à l'acquéreur qu'une détention précaire pouvait donner lieu à l'action publique.

Cette décision violait trop clairement les termes de l'article 408 du Code pénal et allait trop ouvertement à l'encontre d'une Jurisprudence bien formelle et bien établie de la Chambre Criminelle de la Cour de Cassation. Celle-ci, en effet, considère comme manquant de base légale tout arrêt retenant le délit d'abus de confiance sans spécifier en vertu de quel contrat rentrant dans les termes de l'article 408 le prévenu a reçu les objets [2].

---

(1) Cf., page 44.

(2) Décision citée par M. Feder : *Les aspects juridiques de la vente à tempérament.*

La Cour de Paris l'a si bien compris qu'infirmant le 9 Avril 1930 [1] la décision du Tribunal de la Seine, elle a qualifié la situation de l'acheteur de locataire, contrat rentrant dans les termes de l'article 408.

Déjà le 3 Décembre 1928, le Tribunal correctionnel de la Seine avait adopté la même qualification. Il s'agissait d'un contrat passé avec un constructeur d'automobiles, aux termes duquel le client pouvait devenir propriétaire de la voiture moyennant certaines conditions, dont le paiement de mensualités et dans lequel il était stipulé que jusqu'au paiément « le constructeur resterait le seul et unique propriétaire et la vente ou la cession du véhicule à un tiers resterait formellement interdite ».

Le client à l'encontre du contrat ayant détourné la voiture et le prix en ayant été dissipé, fut reconnu coupable d'abus de confiance, car :

« Il résulte des documents de la cause et des débats, qu'en 1927, à Paris, Jost de Stael Holstein a détourné au préjudice de la Société des Automobiles Donnet, qui en était propriétaire une automobile qui lui avait été remise à titre de *Louage*, à charge de la rendre. Délit prévu et puni par les articles 406 et 408 du Code pénal. »

Ce jugement fut infirmé par la X^me^ Chambre des Appels correctionnels qui, revenant sur la qualification, décida qu'un tel contrat constituait un prêt à usage [2].

La qualification de prêt à usage convient-elle mieux que celle de louage? C'est possible, bien que nous n'ayons pas l'intention de signaler à nouveau les

(1) Gaz. Pal. 1932. I. 480.
(2) D. H. 1932, p. 139.

grandes différences séparant les contrats de vente de ceux de louage et nous devons reconnaître que dans une espèce comme celle qu'a eue à examiner la Cour de Paris aucun loyer n'étant stipulé pour l'usage de la chose, parler de louage pouvait sembler absolument paradoxal. Valait-il mieux parler de prêt à usage?

Oui, nous répond M. PEYTEL [1] car là il n'y a pas besoin de loyer, le prêt étant gratuit s'accommode fort bien du fait que l'acquéreur ne paie rien pour user de la chose pendant la période de crédit ».

Cette réponse me semble très contestable, l'usage de la chose pendant la période de crédit n'est pas en réalité si gratuite qu'elle le paraît.

Il faut tenir compte, en effet, de la majoration de prix contenue dans toute vente à crédit, qu'on prenne les devis de n'importe quel constructeur d'autos, on pourra constater que les prix du comptant sont toujours inférieurs. La différence entre les deux sortes de prix représente dans une certaine mesure, le prix du risque de recouvrement, d'assurance contre les pertes, mais aussi le prix de l'usage de la chose.

Le prêt à usage ne me semble donc pas de ce point de vue convenir absolument comme qualificatif, il ne convient plus du tout si on se souvient qu'un prix avait été stipulé sous forme de mensualités jusqu'au paiement desquelles le vendeur resterait propriétaire, situation absolument contradictoire avec celle du prêt à usage dont le caractère essentiel est la gratuité.

Pourrait-on qualifier le contrat autrement? Cela me paraît difficile, les contrats rentrant dans les termes de l'article 408 ont tous leurs caractères pro-

(1) A. PEYTEL : *La vente à crédit et les automobiles*, p. 25.

pres et il n'appartient pas aux juges, même pour rendre une loi applicable de changer la nature d'un contrat passé entre parties [1].

Vendeur et acheteur ont conclu une vente à crédit tous les éléments essentiels de cette vente figurent dans leur contrat, l'intention des parties ne fait aucun doute, nous ne sommes pas en présence d'un contrat rentrant dans les termes de l'article 408 et quelque regrettable que soit la solution, on doit en déduire qu'il n'y a pas délit mais dol justiciable des tribunaux civils.

C'est en ce sens que vient de se prononcer le Tribunal correctionnel de Lyon le 19 Décembre 1932 [2].

« L'acheteur qui a revendu la voiture avant le complet paiement ne peut être considéré comme s'étant rendu coupable d'un abus de confiance. Le contrat constitue une vente à crédit... et si certaines décisions de justice (arrêt de la Cour de Paris du 4 Janvier 1932) ont vu dans le contrat intervenu entre parties un prêt à usage jusqu'au complet paiement du prix, une semblable interprétation paraît négliger absolument le caractère spécifique du prêt à usage qui est la gratuité ».

Cette solution qui me paraît la seule conforme aux textes peut sembler désastreuse pour le vendeur à crédit. Il y a pour lui, me semble-t-il, un moyen bien simple d'y remédier. Ce qui manquait, en effet, pour faire jouer l'article 408 c'était un contrat rentrant dans les termes de cet article. Pourquoi le vendeur n'en désignerait-il pas un dans son contrat?

---

(1) Cf. Cassation. Chambre civile, 1er Février 1925, Gaz. Pal., 9 Octobre 1925.

(2) D. H. 1933, p. 128. — Cf. dans le même sens : Paris, 12 Juillet 1929. Gaz. Pal., 1929 2. 553.

Les Etablissements Peugeot dans leur bon de commande ont un article 2 ainsi conçu :

« Il est expressément convenu que le véhicule faisant l'objet de la présente demande reste la propriété du fournisseur et est remis à titre de louage jusqu'au complet paiement, par lui, du prix du véhicule » et à l'article 8 ils prévoient en cas de résiliation un loyer de 2 %.

Avec une clause de cette nature aucune contestation n'est possible. La Jurisprudence de la Cour de Cassation est formelle en ce sens. Dans un arrêt du 1er Juillet 1925 [1] elle a décidé que :

« S'il appartient aux tribunaux d'interpréter les conventions obscures ou ambiguës il n'en est pas de même lorsqu'elles sont nettes et précises. »

Il s'agissait en l'espèce d'un contrat où figurait la clause suivante :

« En cas de non-paiement d'une ou plusieurs traites à l'échéance et après mise en demeure, les wagons-réservoirs devront être immédiatement rendus à MM. Jacquin et Chiffe qui conserveront toutes les sommes versées jusqu'à ce jour à titre de location.

Dans deux autres arrêts elle a été formelle sur ce point que des juges du fond ne sauraient, sans commettre un excès de pouvoir, dénaturer les conventions intervenues ou refuser d'appliquer une clause librement acceptée [2].

Avec une telle jurisprudence on ne peut, me semble-t-il, que conseiller au vendeur prudent qui veut

---

(1) Gaz. Pal., 9 Octobre 1925, précité.

(2) Cassat. Req. 28 Mai 1873. — D. P. 1873. 1. 415. — Req. 29 Novembre 1892. D. P. 1893, 1. 85.

se protéger contre la mauvaise foi de l'acheteur d'insérer dans son contrat de vente à crédit une clause de cette nature.

b) *Rapports entre acheteurs et Sociétés de crédit :*

Il ne s'agit plus ici des rapports directs entre acheteurs et vendeurs, aussi cette question peut-elle sembler en dehors de notre étude. Nous l'examinerons cependant, car l'intérêt en est pour le vendeur considérable.

Celui-ci, de par le développement de la vente à crédit, a été obligé depuis quelques années de se spécialiser de plus en plus, aussi bien souvent s'est-il cantonné dans la partie purement technique confiant à des Sociétés le soin de financer ses opérations. Voyons tout d'abord en quelques mots comment procèdent ces Sociétés.

Un acheteur à crédit se présente, l'organe de financement fait une enquête sur son compte, puis verse, s'il y a lieu au constructeur le montant de l'automobile, l'acheteur par une convention s'engage au remboursement de la somme, majorée bien entendu d'intérêts et de commissions. Mais ce n'est pas suffisant et si l'organe de crédit s'en tenait là il essuierait de lourdes pertes, aussi celui-ci se fait-il consentir par l'acheteur un contrat de garantie dans lequel il est convenu que la voiture restera le gage privilégié et exclusif de la Société et que l'acheteur ne la détiendra qu'à titre de séquestre et ne pourra s'en considérer comme propriétaire que lorsque la dernière fraction du prix sera intégralement payée, que jusque-là et à défaut de paiement à une échéance il devra restituer la voiture.

Si l'acheteur revend la voiture avant paiement inté-

gral, tombe-t-il sous le coup de l'article 408 comme ayant détourné un gage?

Cela paraît assez difficilement admissible, la dépossession est un élément essentiel du contrat qui est indispensable même entre parties [1], et cela non seulement d'une façon passagère mais permanente, l'article 2.076 éxige que la dépossession soit continue et dure jusqu'à l'expiration du contrat [2].

C'est ainsi que s'est prononcé le Tribunal de Segré [3] :

« Attendu que la Société se disant créancière gagiste ne devait jamais être et n'a jamais été en possession de la voiture donnée en nantissement, que par suite et en application de l'article 2.076 du Code civil, le contrat de gage doit être réputé n'avoir jamais existé. »

La Cour d'Appel de Douai [4] s'est prononcée dans le même sens, le 15 Juillet 1929, la remise et la notice descriptive d'une automobile permettant d'obtenir le permis de circulation (carte grise) ne constituent pas une tradition même symbolique d'une automobile et ne peuvent suffire pour constituer cette auto en gage au profit d'un créancier.

Mais bien que ces arrêts ne semblent faire de distinction, il faut reconnaître qu'ils ont été rendus alors que des tiers étaient en cause.

Lorsque seuls créanciers et débiteurs sont en présence il en est différemment. C'est ainsi que la Cour

(1) Req. 26 Mars 1907. D. P. 1909. 1. 58.
(2) Chambre civ., 18 Mai 1898. D. P. 1900. 1. 481.
(3) Segré, 22 Juillet 1932. Gaz. Pal. 1932. 2. 847.
(4) S. 1930. 2. 38.

de Paris, dans un arrêt du 28 Janvier 1924 [1], a décidé que si le privilège du créancier gagiste ne subsiste qu'autant que le gage a été mis et est resté en possession du créancier ou d'un tiers dans des conditions de publicité manifestant aux yeux des tiers le dessaisissement du débiteur, ce principe ne peut recevoir application que lorsqu'il s'agit de fixer des droits entre le créancier gagiste et des tiers et non lorsqu'il y a litige entre le créancier gagiste et le débiteur, celui-ci ne pouvant se refuser à remplir ses obligations en invoquant des règles de forme prescrites seulement pour la sauvegarde des droits des tiers.

On peut donc dire qu'entre parties la mise en possession n'est pas indispensable pour que le débiteur soit tenu de toutes les obligations nées du gage.

D'où il découle que le détournement de ces objets est punissable.

La Chambre Criminelle a rendu le 25 Novembre 1927 un arrêt en ce sens [2], aux termes de cet arrêt « le paragraphe 5 de l'article 400 du Code pénal conçu en termes généraux ne renferme, ni n'autorise aucune distinction selon que le gage est dans la possession du créancier ou dans celle du débiteur. Le détournement de gage est puni dans un cas comme dans l'autre ».

Peu importe que le contrat de gage n'ait pas été intégralement réalisé par la remise entre les mains du tiers convenu de l'objet frappé de gage, la loi civile

---

(1) Gaz. des Trib. 6 Sept. 1924.

Cf. dans le même sens : Req. 25 Mars 1851. D. P., 1854. 5. 498.

(2) S. 1929. 1. 152, avec note de M. Roux, celui-ci ne manque pas de souligner les dangers que peut entraîner une pareille solution. « La jurisprudence, dit-il, peut être facilement exploitée par des débiteurs de mauvaise foi. »

ne déterminant les causes de nullité ou d'annulation des contrats qu'au point de vue des intérêts civils, abstraction faite des éléments délictueux et de leurs conséquences.

Si donc un acheteur emprunte pour solder une auto à un établissement de crédit et lui donne un droit de gage sur l'auto,, s'il détourne l'automobile il tombe sous le coup de l'article 400.

La loi pénale vient donc bien au secours du vendeur soit directement, lorsque celui-ci donne une qualification rentrant dans le cadre de l'article 408 à la situation de l'acheteur, soit indirectement en permettant aux Sociétés de financement de poursuivre comme coupable de détournement de gage celui qui viendrait à se défaire frauduleusement de l'objet vendu à crédit.

CE CONTRAT EST-IL OPPOSABLE A LA MASSE DE FAILLITE ?

Au premier abord il semble que l'on puisse répondre affirmativement. Nous avons vu, en effet, que nous étions en présence de clauses licites valables entre parties.

En matière de faillite les textes ne paraissent pas venir à l'encontre, en effet, l'article 550 nous dit :

« Le privilège et le droit de revendication établis par le numéro 4 de l'article 2.102 du Code civil au profit du vendeur d'effets mobiliers ne peuvent être exercés contre la faillite » et l'article 576 « pourront être renvendiquées les marchandises expédiées au failli tant que la tradition n'en aura point été effectuée dans les magasins ».

La revendication exclue par l'article 550 est celle qui était établie par l'article 2.102-4°, c'est-à-dire la revendication de droit commun, pour les ventes sans terme : dans la huitaine de la livraison mais non la revendication de plus longue durée provenant des conditions expresses du marché.

Et si on objecte que l'article 550 vise toute revendication les vendeurs ne manqueront pas de faire remarquer que l'application de ces textes en matière de vente à crédit d'autos est très contestable.

Il ne s'applique que pour les ventes ordinaires, translatives de propriété, non pour celles affectées d'une modalité spéciale. En effet, tant que la condition n'est pas réalisée la voiture n'est pas la propriété de l'acheteur et le vendeur peut la revendiquer comme il le veut.

Si on prétend que la propriété apparente du matériel en la possession d'un commerçant peut induire des tiers en erreur et donner au failli un crédit surfait, les vendeurs ne manqueront pas de répondre que la clause de réserve de propriété qui était inexistante en 1838 alors que les ventes à crédit étaient encore très rares est devenue une nécessité actuelle par suite du développement de ces ventes et en particulier des ventes d'autos et, s'il était logique jadis de présumer que tout le matériel détenu par un commerçant était sa propriété, à celui qui traite aujourd'hui de se méfier, 75 % des automobiles étant vendues à crédit.

Les vendeurs ne manquent pas d'ajouter un dernier argument qu'ils croient, sans nul doute, décisif. Cet argument a trait à la dernière clause du contrat de vente d'autos que nous avons étudiée.

« En cas de défaut de paiement d'une traite constatée par protet... le vendeur aura droit immédiate-

ment sans préavis et sans autre formalité de résilier le présent contrat... exiger le paiement des traites non échues et reprendre la voiture... »

Il arrive bien souvent que la faillite est déclarée quelque temps après le non-paiement de la traite. Grâce à cette clause, si un protet a été dressé, alors que l'acheteur était encore *in bonis*, la vente a été résolue de plein droit. La propriété est revenue dans le patrimoine du vendeur avant la déclaration de faillite et il peut la revendiquer même si la détention est au profit du failli au jour du jugement de déclaration de faillite. Celui-ci n'est plus, en effet, propriétaire, il n'est qu'un détenteur sans titre.

En face de cette thèse syndics et créanciers fidèles gardiens du principe de l'égalité (d'autant plus que les uns et les autres y sont fortement intéressés) [1] ont mis en avant plusieurs arguments.

Pour eux les articles 550 et 576 sont des dispositions d'ordre public. La loi a voulu avant tout faire respecter le principe d'égalité entre les créanciers et empêcher chacun par une convention expresse de faire échec à ce principe. Ses dispositions ont été établies pour la sauvegarde du crédit public. Tout ce que possède un commerçant est présumé lui appartenir, les tiers ont pu ignorer la réserve. ils ont traité en considération de ce qu'ils ont vu. La Jurisprudence est bien formelle en ce sens [2]. Il en est de même des

---

(1) Dans plusieurs espèces et notamment dans Chartres, 4 Novembre 1930, Sem. Jur. 1er Février 1931, le syndic avait déjà revendu la camionnette litigieuse au moment du procès. Le Tribunal ayant autorisé la société Citroen à user de son droit de reprise le syndic ayant commis une faute pouvait être déclaré responsable.

(2) Rennes, 23 Août 1849. D. P. 1849. 2. 111. — Cassation Civ., 4 Août 1852. D. P. 1852. 1. 297.

travaux préparatoires de la loi de 1838 sur la faillite. Un amendement ayant été proposé pour que dans le cas de vente d'un fonds de commerce le privilège et le droit de revendication fussent maintenus au profit du vendeur quand il se les serait formellement réservés; cette proposition fut repoussée parce que :

« Les privilèges ne dépendent pas des conventions mais de la loi et, en ce qui concerne la revendication, la possession ostensible des choses achetées est l'un des éléments extérieurs de la solvabilité apparente, par lesquels s'établit le crédit de l'acheteur » [1].

Si l'on se reporte aux textes eux-mêmes on peut voir qu'ils ne s'opposent aucunement à notre solution. L'article 576 est aussi catégorique que possible et ne distingue pas selon que le vendeur s'est ou non réservé la propriété. De plus, comme le fait remarquer M. Thaller [2] si l'article 550 repousse toute revendication de huitaine à plus forte raison rejette-t-il toute autre revendication de plus long exercice.

Quant à la clause résolutoire de plein droit syndics et créanciers n'ont pas de peine à montrer combien son intérêt est mince.

De deux choses l'une : ou vendeur ou acheteur sont *in bonis* la résolution se produit de plein droit et ils peuvent revendiquer sans difficulté l'objet entre les mains de l'acheteur « simple détenteur ». Ou bien est intervenu le jugement déclaratif de faillite avant cette revendication et alors, dans ce cas, lorsque le vendeur intentera l'action en revendication il sera obligé de produire son contrat. La clause de résolution de plein droit sera alors regardée comme non

(1) Renouard : *Traité des faillites*. T. II, p. 270.
(2) Note sous Cassat., 17 Juillet 1895, précité.

opposable aux créanciers son but étant de tourner l'article 550 qui est, nous l'avons vu, d'ordre public. La question se trouve donc intimement liée à celle de la validité de la clause de réserve de propriété puisque toutes deux reposent sur le caractère d'ordre public de l'article 550 [1].

Le rejet de telles clauses vis-à-vis des créanciers ne semble, si l'on en croit les syndics et leurs partisans pouvoir être contesté.

Les auteurs se sont prononcés favorablement à cette thèse, notamment MM. Lacour et Bouteron [2], Wahl [3], Lyon-Caen et Renault [4] et Percerou [5].

MM. Lyon-Caen, Renault disent notamment :

« La disposition de l'article 550, dernier alinéa, par cela même qu'elle a pour but dans l'intérêt général du crédit, de réduire le vendeur d'effets mobiliers déjà livrés avant le jugement déclaratif à la condition d'un simple créancier chirographaire est une disposition d'ordre public. Aussi doit-on reconnaître la nullité à l'égard du créancier de toute convention par laquelle le vendeur se réserve la faculté de se prévaloir des garanties qui lui appartiennent d'ordinaire, malgré la livraison faite avant la déclaration de faillite de l'acheteur. A une convention de cette nature équivaut celle par laquelle le vendeur se réserve la propriété des choses vendues et livrées jusqu'au parfait paiement ».

M. Percerou, dans son « Traité des faillites » n'est pas moins formel :

---

(1) Cf., page 12.

(2) Lacour et Bouteron : *Traité de Droit commercial.* T. II, N° 2.085, seq.

(3) Wahl : *Précis de Droit commercial,* N° 2.281.

(4) L. C. R. : *Traité de Droit commercial.* T. VIII, p. 133.

(5) Percerou : *Traité des faillites.* T. II, p. 185.

« Le sort fait ainsi au vendeur de meubles est rigoureux et les intéressés ont cherché à s'y soustraire par diverses stipulations qui ouvertement ou d'une façon détournée sont destinées à leur réserver les garanties attachées d'ordinaire à la créance du prix de vente. Ces stipulations sont nulles, l'article 550 du Code de commerce ayant pour but de protéger la sécurité du crédit commercial et constituant à ce titre une disposition d'ordre public que les particuliers ne sauraient éluder ».

M. Percerou estime que malgré le développement de la vente à crédit il y a toujours lieu de déclarer la clause de réserve de propriété inopposable à la masse. Il écrit dans les « Annales de Droit commercial » [1] :

« C'est à bon droit, croyons-nous, que la doctrine et la Jurisprudence françaises refusent de reconnaître l'efficacité de cette clause au regard de la masse... Dès l'instant où l'acheteur a acquis la libre disposition des marchandises elles sont devenues un élément de son actif apparent; ces créanciers que rien n'est venu avertir de l'existence d'une réserve de propriété au profit du vendeur, ont dû légitimement considérer que leur débiteur était propriétaire des dites marchandises... Le vendeur en livrant les marchandises a créé une situation apparente, il doit en supporter les conséquences. »

Quant à la Jurisprudence elle est plus divisée, surtout depuis une dizaine d'années. La Cour de Cassation s'est prononcée dans deux arrêts : l'un du 17 Juillet 1895 où il fut décidé que la stipulation par laquelle B... s'était réservé lors de la vente la

(1) Annales de Droit Commercial, 1931, p. 193.

propriété du mobilier vendu jusqu'à terminaison des entiers paiements des loyers stipulés, ne pouvait produire effet à l'encontre des autres créanciers des frères B... [1].

L'autre du 21 Juillet 1897, cet arrêt précédé d'un rapport du Conseiller Cotelle qui se prononce nettement sur la question [2] :

« Lorsqu'on a constitué une possession *pro emptore* par une tradition il n'est pas permis au regard de la faillite qu'on prévoit comme possible, de suspendre les conséquences juridiques de l'investiture donnée à l'acheteur par une clause dérogatoire à l'article 1.583, précaution qui, sans cela, deviendrait bientôt de style dans les marchés commerciaux... »

C'est, du reste, en ce sens que l'arrêt fut rendu. Il décida qu'aucune revendication ne pouvait être exercée par un vendeur sur les marchandises que le failli a reçues dans ses magasins et qui sont devenues par la possession ostensible l'un des éléments de sa solvabilité.

Devant une pareille jurisprudence les vendeurs à crédit abandonneront le procédé de réserve de propriété pour se tourner vers des procédés plus perfectionnés comme ceux de la location-vente.

Seules furent débattues par la suite, les questions relatives à la tradition des marchandises dans le magasin du failli.

La marchandise doit être considérée comme parvenue dans les magasins de l'acheteur quand elle se trouve là où l'acheteur en fera commerce l'offrira au

---

(1) D. P., 1896. 1. 57, précité.
(2) D. P. 1898. 1. 269, précité.

public [1]. C'est au juge du fait d'apprécier souverainement ce qu'on entend par magasin du failli [2]. Le Tribunal de commerce de Nîmes, puis la Cour d'Appel ont décidé qu'il y a tradition toutes les fois que les marchandises ont été déposées chez un tiers pour le compte du failli.

La location-vente ne pouvant convenir pour les ventes à crédit d'autos et les vendeurs ayant ressuscité les clauses de réserve de propriété, la question s'est posée depuis quelques années avec une acuité nouvelle.

Certains tribunaux ont admis la validité de cette clause et son opposabilité à la masse. C'est ainsi que s'est prononcée la Cour de Rennes [3] dans un arrêt du 22 Juillet 1931, qui décida que « la propriété de la voiture n'est transférée à l'acheteur que lorsque le prix a été complètement payé et sa mise en faillite ne saurait modifier la situation juridique des parties ». Dans le même sens on rencontre un certain nombre de décisions [4] :

Certaines, comme la Cour de Rouen, s'appuyant sur ce que le paiement du prix est une condition suspensive. D'autres comme le Tribunal de Chartres [5]

---

(1) Cassat., 15 Juin 1900. S. 1900. 1. 389.

(2) Cassat., 17 Août 1871. D. P. 1871. 1. 187. — Cass. 29 Juillet 1875. D. P. 1876. 1. 113.

(3) Rec. des Arrêts de la Cour de Rennes, 1931, page 630.

(4) Cour de Rouen, 19 Mars 1931. *Journal des faillites*, Septembre-Octobre 1931. — Cour de Rouen, 9 Juillet 1931. D. H. 1932. Som. p. 18. — Douai, 17 Octobre 1929. Gaz. Pal. 1929. 2. 873. — Paris, 3 Mars 1931. Gaz. Pal. 1931. 2. 321. — Trib. com. Saint-Etienne, 4 Septembre 1931. Gaz. Pal. 1932. 1. 169. — Cour de Grenoble, 4 Juillet 1932, Caen, 29 Juin 1932, Lyon, 8 juillet 1931 (Gaz. Pal. 1932. 2. 843). — Paris, 23 Mai 1932. D. H. Som. 1933, p. 18. — Riom, 8 Juin 1933, Nîmes, 13 Mai 1933, Lyon, 29 Mai 1933 (Gaz. Pal, 15 Septembre 1933).

(5) Chartres, 4 Novembre 1930, Sem. Jur., 1er Février 1931, Gaz. Pal. 1930, 2.865.

vont même plus loin, ils basent à la fois leurs conclusions sur le respect des textes actuels et sur la nécessité d'une modification législative à intervenir. « L'article 550 précisant clairement l'impossibilité d'opposer à la faillite un privilège sur les meubles ».

Cette décision fut du reste infirmée par la Cour de Paris, le 15 Février 1933, après les lumineuses conclusions de M. l'Avocat général CHARTROU [1]. Cet arrêt décida que « les articles 550 et 576 du Code de commerce, étant d'ordre public, la clause de réserve par le vendeur d'objets mobiliers de sa propriété sur les objets jusqu'à complet paiement du prix payable en plusieurs termes valables entre parties *in bonis* est inopposable à la faillite ou à la liquidation judiciaire ».

De nombreuses décisions ont été rendues dans ce dernier sens [2].

Devant de pareilles divergences quelle solution dégager? Il me semble qu'en l'état actuel des textes on ne peut admettre que la clause de réserve de propriété soit opposable à la masse de faillite.

Sans doute, toutes les décisions le soulignent, l'in-

---

(1) Cour de Paris, 3me Chambre, 15 Février 1933. Gaz. Pal. 28 Février 1933.

(2) Colmar, 26 Janvier 1927. D. H. 1927. 266. — Trib. de commerce de Saint-Etienne, 1er Mars 1929. *Journal des faillites* 1931. 43. — Trib. com. Nevers, 6 Janvier 32. Gaz. Pal. 32. 2. 389. — Aix, 1er Mars 1932, Sem. Jur. 1932. 275. — Beauvais, 8 Mars 1932. Gaz. Pal. 1932. 1. 856. — Douai, 6 Mai 1932. Gaz. Pal. Som. 1933. 73. — Trib. com. de Calais, 5 Juillet 1932, Cour d'Appel d'Amiens, 24 Juin 1932, Cour d'Appel de Paris, 24 Juin 1932 (Gaz. Pal. 1932. 2. 843). — Trib. com. Fécamp, 28 Octobre 1931, Gaz. Pal. 31. 2. 927, ce dernier arrêt confirmé par un arrêt de la Cour de Rouen du 9 Novembre 1932. Rec. Havre, 1933. 2. 19. — Douai, 2 Mars 1933. Rec. Douai, 1933. 116. Gaz. Pal. Som. 18 Octobre 1933. — Saint-Brieuc, 3 Mars 1933, Montpellier, 18 Mars 1933 (Gaz. Pal. 28-29 Mai 1933). — Trib. Com. Valenciennes, 2 Mai 1933. Gaz. Pal., 15 Septembre 1933.

tervention du Législateur serait à désirer, intervention qui serait justifiée par le développement constant de la vente à crédit.

Il n'en reste pas moins qu'actuellement l'opposabilité de la clause est impossible à admettre, car, comme le dit la Cour de Paris : « S'il est exact que les ventes à tempérament sont devenues très fréquentes à l'époque actuelle il n'en reste pas moins que la possession ostensible, l'usage habituel par un commerçant d'un objet mobilier laisse aujourd'hui comme hier, présumer qu'il est propriétaire et que dès lors les motifs qui ont fait édicter les articles 550 et 576 conservent toute leur valeur » [1].

(1) Paris, 15 Février 1933. Gaz. Pal., 28 Février 1933.

CHAPITRE SECOND

Etude d'un Contrat Peugeot

Est-il opposable aux tiers ?

ETUDE D'UN TYPE DE CONTRAT PEUGEOT

Le contrat type que nous avons étudié au cours du chapitre précédent est de beaucoup le plus employé actuellement. CITROEN, GENERAL MOTOR, pour ne citer que deux des plus grosses firmes de ventes d'autos à crédit, y recourent, mais ce contrat n'est pas le seul et la maison PEUGEOT depuis quelques années emploie un type assez différent tout au moins en apparence.

Ce type, ainsi que nous le verrons, consiste en une juxtaposition de clauses contenues dans la réserve de propriété et dans le contrat de location-vente [1]. Voilà comment il est conçu :

(1) Nous avons rangé ce contrat dans notre troisième partie, le caractère essentiel étant la réserve de propriété. De plus, comme nous le verrons par la suite, aucune simulation ne pouvant être relevée dans le contrat Peugeot il ne rentre en aucune façon dans notre seconde partie.

... « Il est expressément convenu que le véhicule faisant l'objet de la présente demande est et reste la propriété du fournisseur et est seulement remis au preneur à titre de louage jusqu'au paiement complet par lui, du prix total du véhicule.

« ...Le preneur acceptera des traites de garantie d'un montant égal au prix de la voiture au comptant sans que de convention expresse la dite acceptation et la remise des traites puissent être considérées comme transformant la nature juridique du présent contrat.

« ...Le preneur reconnaît que si la carte grise est établie à son nom il s'interdit d'en conclure ou d'en laisser conclure qu'il est devenu propriétaire du véhicule dont il n'est que le simple usager...

« ...Le preneur aura la faculté de se rendre acquéreur à tous moments du véhicule à lui confié, moyennant le paiement des versements restant dus. Il bénéficiera alors d'un escompte de 5 % sur les sommes réglées par anticipation.

« ...Le non-paiement d'une traite à son échéance duement constatée par protêt entraînera de plein droit la résolution de la présente convention... sans qu'il soit besoin de sommation. »

Validité de ce contrat

Acheteur et vendeur sont *in bonis*, ce contrat présentera à la fois pour le vendeur tous les avantages de la location-vente et du contrat de vente avec réserve de propriété. L'automobile sera-t-elle détournée, l'acheteur tombera sous le coup de l'article 408 comme détenant l'auto à titre de louage. Il sera donc passible des peines de l'abus de confiance.

L'acheteur ne paie pas une traite, le vendeur bénéficiera comme dans les autres contrats de ventes d'autos de la validité de la clause de résolution de plein droit et si son action en revendication est intentée avant le jugement déclaratif de faillite il pourra reprendre l'objet entre les mains de l'acheteur.

Entre parties le type PEUGEOT réunit donc à la fois les avantages des deux contrats que nous avons étudiés jusqu'ici.

Ce contrat est-il opposable à la masse de faillite ?

Un acheteur tombe en faillite si on applique l'article 2 du contrat, on constate que cet acheteur ne détient l'objet qu'à titre de locataire. Comme d'autre part le preneur pouvait à tous moments se rendre acquéreur du véhicule à lui confié, la solution que nous avons étudiée en matière de location-vente semble applicable. Le juge donc usant de son pouvoir souverain d'appréciation pourra en se basant sur les clauses restituer au contrat son véritable caractère.

Or dans un contrat comme le nôtre tout fait présumer qu'on est en présence d'une vente. Ce sont les traites dont le total égale le prix de vente de l'automobile, l'inexistence d'un loyer, la carte grise et les polices d'assurances qui sont établies ici au nom de l'acquéreur alors qu'il en serait différemment si l'on était en présence d'un bail.

Avec de telles caractéristiques aucune hésitation ne semble possible et le juge n'aura aucune difficulté pour qualifier le contrat de vente. Mais le rédacteur du contrat PEUGEOT a pris ses précautions, il s'est ingénié justement à échapper aux reproches de simu-

lation. Au lieu de chercher à imaginer un contrat qui se rapproche plus ou moins du louage, sentant la déduction que les juges feraient des clauses de son contrat, il préfère stipuler que « ces clauses, de convention expresse, ne pourront être considérées comme transformant la nature juridique du contrat ».

La question se trouve donc posée sur un angle un peu différent. De telles stipulations sont-elles opposables aux tiers? Cela paraît difficilement soutenable.

Entre parties la question ne faisait aucun doute car ainsi que nous le voyions à propos de la réserve de propriété, la Jurisprudence de la Cour de Cassation est formelle en ce sens que les juges ne sauraient, sans commettre un excès de pouvoir, dénaturer les conventions intervenues ou refuser d'appliquer une clause librement acceptée, mais à l'égard des tiers il en est différemment puisque : « On ne peut déroger par des conventions particulières aux lois intéressant l'ordre public ».

Or nous avons vu qu'une jurisprudence très fournie voit dans l'article 550 une disposition d'ordre public, puisqu'établie pour la sauvegarde du crédit public. Ces clauses étant insérées pour tourner de telles dispositions intéressant l'ordre public ne sauraient être retenues et le juge pourra restituer au contrat son véritable caractère.

Si donc on envisage le contrat Peugeot comme une location-vente il ne pourra être opposable à la masse de faillite. La solution sera la même si on le considère uniquement comme réserve de propriété, car la réserve de propriété, ainsi que nous l'avons montré au cours du chapitre précédent, est une clause qui vient contrarier le jeu de l'article 550 (disposition d'ordre public).

Ce contrat vient donc allonger la liste des conventions qui se sont révélées impuissantes pour la protection du vendeur.

Contrat simulé, modifications des effets de la vente, aucune combinaison n'est efficace. Il en serait de même, me semble-t-il, de toutes celles qu'on pourrait imaginer car :

« Notre législation en matière de faillite est d'ordre public et si le contrat opposé au syndic est antérieur à la déclaration de faillite, il n'en a pas moins pour résultat de créer au profit de la Société intimée un privilège sur les biens qui sont le gage de tous les créanciers et ainsi de leur préjudicier et de faire échec au principe de l'égalité qui est la base sur laquelle doivent être admis et réglés les droits de chacun » [1].

Peut-on espérer une évolution de la Jurisprudence, c'est peu probable, elle aboutirait indirectement du reste à la ruine de l'acheteur, les créanciers ignorant chez leurs débiteurs les meubles qui ne lui appartiennent que sous condition, ne seraient pas enclins à lui faire crédit.

Le mieux, me semble-t-il, serait d'aboutir à une réforme législative mais en quel sens? Une étude de droit comparé sur la validité de la clause de réserve de propriété nous éclairera peut-être à ce sujet.

---

(1) Besançon, 9 Mai 1930. Gaz. Pal. 29 Août 1933.

QUATRIEME PARTIE

Droit comparé

SITUATION JURIDIQUE DU VENDEUR A CREDIT A L'ETRANGER

La vente à crédit, ainsi que nous l'avons vu dans notre premier chapitre, s'est développée dans tous les Etats, engendrée par les mêmes nécessités. Elle est pratiquée actuellement en Allemagne, en Angleterre, aux Etats-Unis, en Belgique, en Roumanie. Comment le Législateur est-il intervenu dans ces Etats, le vendeur est-il mieux protégé qu'en France? Telle est la question que nous allons examiner dans ce chapitre.

Nous étudierons tout d'abord la législation des Etats qui, comme la nôtre, n'admettent pas l'opposabilité de la clause de réserve de propriété aux créanciers; ensuite, celle des Etats qui l'admettent enfin dans une troisième section la législation des Etats qui n'admettent cette clause que moyennant certaines restrictions retiendra notre attention.

1° Etats n'admettant pas la validité de cette clause

Dans cette catégorie se range l'Angleterre.

Le droit anglais est caractérisé par la théorie de la propriété présumée. Cette théorie qui est très ancienne, puisqu'elle remonte au règne de Jacques II, est passée dans les diverses lois anglaises, elle a été consacrée notamment par la loi du 25 Août 1883. D'après cette théorie « tous les biens se trouvant en la possession ou à la disposition du failli, dans son commerce ou

ses affaires, du consentement et de la permission du propriétaire véritable de ces biens, ou des circonstances telles que le failli est réputé en avoir la propriété » sont traitées comme faisant partie de l'actif du failli.

D'où il résulte que le syndic de faillite peut vendre les biens au profit de la masse puisque ces biens sont réputés faire partie de l'actif, même s'ils appartiennent à d'autres qu'au failli, ce qui est le cas lorsque le vendeur s'est réservé la propriété.

La théorie de la propriété présumée est applicable car les deux conditions pour le jeu de la loi : que les tiers aient pu légitimement croire que le failli était propriétaire du bien, et que le propriétaire ait consenti à laisser ce bien en la possession du failli, sont toujours remplies puisque c'est justement parce qu'il veut la possession que l'acheteur a acheté à crédit.

Il semblait, vers 1870, alors que la grande industrie commençait à être en plein développement, que l'on avait tendance à admettre des restrictions au principe de la propriété présumée. C'est ainsi qu'une loi de 1878 admit, moyennant la formalité de l'enregistrement, l'opposabilité au syndic et à la masse des « bills of sale » [1]. Y avait-il là le début d'une restriction au grand principe, la formalité de l'enregistrement ne semblait-elle pas dicter au législateur la marche à suivre, on aurait pu le croire, il en fut décidé autrement.

---

(1) On entend par là des actes par lesquels un débiteur vend à un de ses créanciers un bien mobilier dans le but de l'affecter à la garantie de sa dette. La propriété doit revenir au créancier après le paiement, le débiteur reste en possession. — Lyon, Caen : *Loi anglaise sur la faillite*. Introduction XLI.

D'après une loi de 1882, l'enregistrement ne met pas en cas de « bills of sale» le créancier à l'abri de la théorie de la propriété présumée et quand la faillite du débiteur est ouverte, le bien dont la propriété a été transférée à titre de garantie est traité comme bien de faillite par cela même qu'il en est demeuré possesseur.

Le désir de protéger les créanciers d'une personne contre le faux crédit qu'elle peut obtenir, chaque fois qu'elle est en possession d'objets ne lui appartenant pas, est bien à la base de la législation anglaise sur la faillite.

On peut donc dire que le système anglais se rapproche du nôtre, tout au moins quant au droit de revendication du vendeur de meubles non payés, mais c'est seulement dans ce cas, car la loi anglaise va beaucoup plus loin que la nôtre, elle englobe dans la faillite tout l'actif apparent, et ne laisse place à aucune revendication à l'inverse de notre Code de commerce qui admet la revendication du déposant et par extension de la Jurisprudence celle du mandant, prêteur à usage, locateur, etc...

C'est ce qui explique que les mêmes tentatives pour substituer à un contrat de vente les divers contrats prénommés n'ont pu avoir lieu en Angleterre.

La loi anglaise sur la faillite est absolue et ne peut être tournée.

Législation égyptienne :

Avant de passer aux systèmes opposés je dirai un mot de la solution égyptienne. L'Egypte est douée, en effet, de lois analogues aux nôtres. (Ses Codes mixtes et indigènes ayant été rédigés par un Français.) Aussi est-il intéressant de voir comment les magis-

trats, qui appartiennent à des nationalités différentes, les appliquent.

Comme dans notre Code de commerce l'action en résolution est prohibée, et l'exercice du droit de revendication du vendeur est restreint à certaines conditions (Art. 364). Ces conditions qui sont établies par l'article 398 sont les suivantes :

« Les meubles pourront être revendiqués tant que la tradition n'en aura point été effectuée dans les magasins du failli. »

La Jurisprudence égyptienne a interprété ces dispositions d'une façon absolument concordante avec la Jurisprudence française. La Cour d'Appel d'Alexandrie [1] a décidé que « lorsqu'il résulte des circonstances de la cause, qu'un contrat de location-vente est en réalité une vente avec réserve de propriété par le vendeur, jusqu'à complet paiement de l'objet vendu, cette réserve qui est licite n'est pas opposable à la masse des créanciers de l'acheteur en faillite ».

Mais cet arrêt se distingue de notre Jurisprudence sur la façon d'interpréter les circonstances de la cause. Au lieu de s'occuper comme nous, du montant des loyers, de la qualification donnée au contrat cet arrêt tient surtout compte du but cherché par les parties : le prétendu bailleur est un marchand d'automobiles, il ne cherche donc pas à louer des automobiles, mais à arriver à en faciliter l'écoulement, avec le moins de risque possible.

---

(1) Appel Alexandrie, 19 Février 1930. Sirey 1931. 4. — Cf. dans le même sens : Appel Alexandrie, 11 Décembre 1929. Gaz. Trib. Egypte 1930, p. 301. — Trib. commerce Alexandrie : 8 Mai 1914; 18 Décembre 1917; 25 Juin 1930. — Décisions citées dans le traité des faillites en Droit Egyptien, par Abd el Fedtals El Sarfed Bed et Marc Dessertaux.

2° Etats admettant la validité de la clause

En face de ce système se dresse un autre rigoureusement opposé admettant la clause de réserve de propriété et son opposabilité à la masse sans publicité. C'est le

Système allemand :

La question est régie par l'article 43 de la « Konkursodnung » allemande de 1898 qui dispose :

« La revendication dans la masse d'une chose n'appartenant pas au débiteur commun est soumise aux règles ordinaires édictées en dehors de la faillite, c'est-à-dire aux règles du Code civil. »

Mais cet article n'est pas applicable au vendeur de meubles dont la situation est régie par les articles 26 et 44 de la loi sur la faillite.

L'article 26 est ainsi conçu :

« Lorsque par suite de la faillite se produit l'inexécution d'une obligation ou la dissolution d'un rapport de droit où était engagé le failli sa contre-partie n'a pas le droit de réclamer à la masse, la restitution de la prestation qu'elle a fournie et qui est passée dans la propriété du failli.

Quant à l'article 44 il accorde au vendeur non payé la revendication quand au moment de l'ouverture de la faillite la marchandise est encore en cours de route.

Ces textes peuvent-ils s'harmoniser avec la validité de la clause de réserve de propriété? La question s'est posée dès 1911, dans un conflit entre créanciers hypothécaires et vendeurs. Il s'agissait de machines qui avaient été vendues sous réserve de propriété jusqu'au paiement complet du prix. Ces machines étant reliées

en vue de l'exploitation à un bâtiment industriel, un conflit naquit entre le vendeur et les créanciers hypothécaires. Le vendeur ne voulait pas que les machines fussent considérées comme faisant corps avec l'usine. Le créancier hypothécaire estimait le contraire pour lui, elles font partie intégrante de l'usine et il peut exercer sur elles son droit de gage.

Le Tribunal d'Empire a tranché la question dans un arrêt où il décida « que des marchandises ne pourront être considérées comme des parties d'un bâtiment industriel, en particulier d'une fabrique, qu'au cas où le tout forme, d'après les idées courantes, une seule et même chose ».

La manière dont la question a été formulée fait remarquer que le commentateur du dit arrêt [1] ne manquera pas de donner satisfaction à l'industrie des machines, on peut ajouter et au vendeur avec réserve de propriété.

Il semble que dès cette époque il y a tendance à admettre cette clause, actuellement sa validité ne fait plus guère de doute en doctrine et en Jurisprudence.

Aussi la plupart des vendeurs à crédit insèrent-ils aujourd'hui dans leurs contrats la clause sous cette forme.

« Des marchandises restent notre propriété jusqu'au paiement intégral de toutes les créances résultant de nos relations commerciales ».

Cette clause, disent les juristes, est valable, elle a, en effet, pour but d'empêcher le transfert de propriété. Or, dans l'article 26 il n'est question que des « prestations » passées dans la propriété du failli. L'article 44 n'est pas de même applicable *a contrario,*

(1) Annales de Droit commercial 1908, p. 471.

car il ne vise que le cas où dès avant l'ouverture de la faillite, la propriété des marchandises est passée à l'acheteur ou le cas où la réalisation du transfert de propriété ne s'opère qu'après l'ouverture de la faillite.

« Au total, fait remarquer M. Percerou [1], la doctrine allemande se fonde pour reconnaître l'efficacité de la clause de réserve de propriété à l'égard de la masse sur une argumentation purement formelle. Les contractants ont pu valablement stipuler que la propriété des marchandises ne passera à l'acheteur qu'après parfait paiement du prix ».

Conception norvégienne :

La Jurisprudence norvégienne paraît fixée dans le même sens depuis un célèbre procès Anderson contre Johansen [2].

Un ébéniste avait livré des meubles à un hôtelier, celui-ci avait versé une partie du prix et devait s'acquitter du surplus sous forme de fractions mensuelles, la vente ne devait être parfaite et la propriété ne devait être acquise à l'hôtelier que lorsque le prix serait intégralement payé. Sinon, le vendeur se réservait de reprendre les meubles immédiatement.

L'hôtelier tomba en faillite, le vendeur réclama la restitution des meubles. Il eut gain de cause, les juges s'appuyant sur ce que la réserve d'un droit de propriété était parfaitement opposable à la faillite.

La conception espagnole est-elle aussi, dans le même sens. Les textes tout d'abord, qu'il s'agisse des

(1) Annales de Droit commercial 1931, p. 195.

(2) Journal de Droit international privé, 1888, p. 565. Du reste, en Norvège la clause de réserve de propriété est sous-entendue dans chaque vente à tempérament (Loi du 21 Juillet 1916).

articles 913, 2° et 3° du Code de commerce, de l'article 908 du même Code, de l'article 1.922 du Code civil, semblent bien admettre le privilège du vendeur, même en cas de faillite et la validité de la clause de réserve de propriété.

« Les marchandises, les effets et biens de toute nature, quels qu'ils soient existant dans la masse de faillite dont la propriété n'aura pas été transférée au failli en vertu d'un titre légal seront considérés comme la propriété d'autrui et mis à la disposition de leurs maîtres légitimes après vérification préalable faite dans l'assemblée des créanciers ou résultant d'une sentence définitive ».

Les textes ont du reste été appliqués par la Jurisprudence en ce sens et c'est ainsi qu'une sentence a été rendue le 8 Février 1913 [1] aux termes de laquelle « est valable le pacte réservant la propriété de la chose vendue au vendeur, si l'acheteur ne paie pas le prix aux termes convenus ».

Le 3 Juillet 1915 [2] une nouvelle sentence a été rendue aux termes de laquelle le juge peut atténuer la portée de ce pacte en ce qui concerne les clauses pénales *a contrario*. On peut en déduire que ce pacte est opposable, en matière commerciale, à la masse de faillite.

Le Code mexicain se prononce aussi pour la validité de cette clause.

Nous dirons enfin pour terminer que la Pologne dont la législation en matière de faillite varie encore suivant les régions (c'est ainsi que dans la partie de

(1) Annales de Droit commercial, 1923, page 159. Chronique de Doctrine et jurisprudence traduite par J. Bonnecase.
(2) Annales de Droit commercial 1923, p. 159, précité.

la Pologne qui fut sous la domination autrichienne la situation du vendeur à crédit est encore réglementée par la loi du 27 Avril 1896 autorisant la réserve de propriété et punissant le détournement d'objets mobiliers non encore payés, tandis que dans la partie qui fut sous la domination russe la situation du vendeur n'est pas réglementée) va unifier sa législation sur ce point.

« Prochainement il doit y avoir une nouvelle loi de commerce valable dans toute la Pologne qui dénouera la question dans le sens qu'une réserve de propriété dans les transactions à versement partiel est admissible » [1].

3° Etats adoptant une solution intermédiaire

Les deux types de systèmes que nous avons vus, les uns admettant la validité de la clause de réserve de propriété, les autres la rejetant, ont le tort d'être trop exclusifs. Ceux qui la rejettent ne tiennent pas compte des nécessités du crédit, quant aux autres ils méconnaissent le droit de propriété.

Peut-on essayer de concilier ces deux nécessités? C'est ce qu'a essayé de faire le Législateur de certains Etats et cela soit en accordant au vendeur à crédit, l'action en revendication, pourvu qu'elle soit exercée dans un temps proche de la livraison, soit par une certaine publicité des objets vendus à crédit.

---

(1) Ces renseignements m'ont été fournis par le Dr Stanislaw Aulich, avocat à Zakopane.

Qu'il veuille bien trouver ici, ainsi que le Dr Hawranek, qui voulut bien nous les traduire mes sincères remerciements.

1er Système. — *L'action en revendication doit être exercée dans un temps proche de la livraison.*

C'est la combinaison qu'a adoptée le Législateur hollandais. La vente de choses mobilières est réglée spécialement en ce qui concerne les marchandises par les articles 230 à 239.

« En cas de faillite de l'acheteur le droit de revendication est accordé au vendeur dans une large mesure, les marchandises vendues à terme (*op tijd*) peuvent être revendiquées bien qu'elles soient déballées, remballées ou diminuées, à condition de ne pas avoir été confondues avec d'autres [1]. Le vendeur peut reprendre son envoi, mais seulement dans les trente jours de la prise de possession (art. 234). La revendication n'est plus possible, si les marchandises ont été vendues de bonne foi à un tiers.

2me Système. — *Basé sur la publicité des objets vendus à crédit.*

C'est en Belgique qu'est apparu ce système. Mais seulement au profit des industriels qui vendraient des machines à des petits commerçants. La question est régie par l'article 546 du Code de commerce belge :

« Le privilège et le droit de revendication au profit des vendeurs d'effets mobiliers ainsi que le droit de résolution, ne seront pas admis en cas de faillite, néanmoins ce privilège continuera à exister pendant deux ans, à partir de la livraison en faveur des fournisseurs de machines et appareils employés dans les établissements industriels ».

---

(1) Docteur Wlp Molengraff : *Principes de Droit commercial néerlandais.*

« Il n'aura d'effet que pour autant que dans la quinzaine de cette livraison l'acte constatant la vente soit transcrit sur un registre spécial, tenu à cet effet au greffe du Tribunal de commerce de l'arrondissement dans lequel le débiteur aura son domicile. Le greffier du Tribunal sera tenu de donner connaissance de cette transcription à toutes les personnes qui en feront la demande...

En cas de faillite du débiteur déclarée avant l'expiration des deux années de la durée du privilège, celui-ci continuera à substituer jusqu'après la liquidation de la faillite ».

Ce texte est-il limitatif? Oui, car ainsi qu'il a été jugé par la Cour de Cassation Belge [1] la disposition a été établie en vue de l'intérêt général. Le privilège du vendeur n'existe donc, qu'en faveur des fournisseurs de machines et d'appareils industriels. (Indépendamment même de l'emploi effectif des machines et appareils à l'usage industriel auxquels ils sont destinés) [2].

Les vendeurs à crédit d'autos, de machines à coudre n'étant pas visés par l'article 546 peuvent-ils tourner la loi en se réservant la propriété de l'objet vendu, jusqu'à complet paiement du prix.

La doctrine et la Jurisprudence pendant longtemps ne semblèrent pas l'admettre. Elles décidèrent que les clauses de réserve de propriété étaient valables entre parties, mais sans effet vis-à-vis des créanciers de l'acheteur failli, car elles auraient pour résultat de rétablir le privilège du vendeur d'effets mobiliers de l'article 20, 5°, de la loi hypothécaire,

(1) Cassat. Belge, 2 Novembre 1883, Pb 1883. 1. 367.
(2) Liège, 6 Janvier 1906, Pb 1906. 2. 160.

que l'art. 546 de la loi sur les faillites a supprimé et d'assurer ainsi au cédant des droits de revendication de résolution inadmissibles et contraires au principe d'ordre public [1].

Le procédé de location-vente qu'on avait essayé d'introduire en Belgique, n'a pas eu plus de succès. Dès 1877 la Cour de Cassation belge a annulé une convention qui tendait à déguiser une vente de meubles sous les apparences d'un bail en prévision de la faillite d'un débiteur, car cette opération a eu pour but d'enlever aux créanciers le droit que la loi leur confère sur les effets mobiliers possédés par le failli et qui constitue une des réserves occultes, que le législateur a voulu proscrire [2].

Mais en cette matière la Jurisprudence belge s'est prononcée comme la Jurisprudence française eu égard aux circonstances de la cause, c'est ainsi que la Cour d'Appel de Gand [3] a reconnu qu'un contrat avait les caractères d'un bail avec promesse unilatérale de vente et non d'une vente à crédit par l'interdiction qui était faite au locataire du piano, de sous-louer l'instrument, de le prêter, de l'aliéner, de le transporter et le locataire-acheteur étant tombé en faillite, elle a décidé que le bailleur ne faisait qu'user de son droit en procédant à l'enlèvement du piano au cas de faillite du locataire pendant le cours du bail.

---

(1) Deperre : *Manuel du curateur de faillite*, N° 296, p. 138. — Appel Bruxelles, 29 Juin 1927, cités par Frédéricq : Principes *de Droit commercial Belge*, N° 174.

(2) Cassat. belge, 25 Janvier 1877. D. P. 1877. 2. 185. — Cf. dans le même sens : Bruxelles, 31 Octobre 1906, Pand. Per. 1907, N° 19. — Bruxelles, 6 Décembre 1924. Pas. 1925. II. 150. — Ces deux dernières décisions citées dans un article de M. R. Vandeputte : *L'évolution de la jurisprudence belge en matière de vente à tempérament* ». Annales de Droit commercial, 1933, N° 2, page 131.

(3) Gand, 16 Novembre 1926. Sirey 1927. 4. 15.

La dissimulation de la vente sous forme de prêt ou de condition suspensive n'a pas eu plus de succès et on peut dire en définitive, qu'hormis le cas de vente de machines, cas prévu par la loi en cas de faillite, les effets mobiliers non payés ne peuvent être revendiqués par le vendeur, et les conventions par lesquelles les parties essaient de transformer une vente d'effets mobiliers en prêts ou louage, ne sont pas opposables au syndic de faillite de l'acheteur.

Pendant quelques années certaines décisions semblaient s'écarter de cette Jurisprudence qui semblait bien établie. La Cour d'Appel de Bruxelles [1] a rendu un arrêt le 11 Juillet 1929 aux termes duquel le vendeur qui subordonne le transfert de la propriété de la chose vendue à l'entier paiement du prix, peut revendiquer la chose vendue si la faillite de l'acheteur survient avant cet entier paiement, lorsqu'il n'est pas établi que les parties au contrat aient eu pour but de frauder la masse.

Le Tribunal de commerce d'Anvers [2] le 30 Juillet 1930 s'est prononcé dans le même sens et a admis la revendication, mais il n'est pas allé jusqu'à reconnaître que malgré les termes du contrat le vendeur peut se présenter à la faillite comme créancier de la partie du prix non encore exigible au cours de la faillite et de celles qui échues, n'avaient pas encore été payées.

Contre la décision de la Cour de Bruxelles du 11 Juillet 1929 un pourvoi fut dirigé et la Cour de Cassation de Belgique le 9 Février 1933 [3] a rendu un

---

(1-2) Sirey 1931. 4. 5 et 6.
(3) Id. 1933. 4. 13.

arrêt qui fixera sans doute de façon définitive la jurisprudence belge [1].

Aux termes de cet arrêt elle a décidé que :

« Si le vendeur et l'acheteur sont libres de convenir que le transfert de la propriété de l'objet vendu sera retardé jusqu'au complet paiement du prix, cette clause valable entre les contractants n'est pas opposable aux créanciers de l'acheteur en concours avec les vendeurs d'effets mobiliers lorsque l'acheteur a été mis en possession de ces effets ».

La Cour de Cassation a rendu le même jour un autre arrêt dans le même sens « Faillite Crab contre Caisse Nationale enregistreuse ».

La situation du vendeur à crédit (en dehors du cas prévu par l'article 543 en faveur du fournisseur de machines) n'est pas plus enviable qu'en France et on peut dire que toutes les combinaisons que le vendeur a employées pour s'assurer une situation privilégiée dans la faillite de l'acheteur n'ont abouti à aucun résultat.

Il est intéressant de dire ici en passant quelques mots de la solution qui a été adoptée par la jurisprudence luxembourgeoise.

Cet intérêt provient notamment de ce que la loi belge de 1859 sur la faillite est applicable dans le Grand-Duché. Il est intéressant de voir comment elle est appliquée par les magistrats de ce pays.

La Cour Supérieure de Justice de Luxembourg, dans un arrêt du 10 Mars 1931 [1], a décidé que lorsque dans un contrat il est stipulé que la vente sera résí-

(1) Cf. à ce sujet sur l'article de M. R. Vandeputte, précité.
(2) Sirey 1933. 4. 8.

liée à défaut de paiement des termes échus à une date fixée et que cette date est passée sans que le paiement ait été effectué la faillite de l'acheteur ultérieurement déclarée n'empêche pas le vendeur de reprendre l'objet vendu, la vente se trouvant déjà résiliée au moment de la déclaration de faillite.

La clause résolutoire de plein droit et la revendication d'un objet dans la masse de faillite étant valable et opposable aux créanciers, on peut dire que la Jurisprudence luxembourgeoise, au moment où fut rendu cet arrêt appliquait la loi belge de la même manière que les magistrats de son pays d'origine; mais cet arrêt était rendu en 1931, depuis la Cour de Cassation belge s'est prononcée dans un sens totalement différent, la Cour Supérieure de justice la suivra-t-elle? C'est ce qu'un avenir prochain nous dira.

La législation italienne a été plus loin que la législation belge.

Elle a accordé à l'origine un privilège au vendeur de meubles, privilège analogue à celui du Code de commerce belge.

Article 773 « les créances ayant pour objet le prix non payé des machines d'une valeur importante, employées dans une exploitation industrielle ou agricole, sont privilégiées au rang indiqué par 1.958, 6°, en faveur des marchandises vendues et remises au failli dans les trois années antérieures à la déclaration de faillite ».

Toutefois ce privilège ne peut avoir d'effet que si, dans les trois mois, de la remise des machines à l'acheteur, en Italie, le vendeur a fait transcrire l'acte constatant la vente et la créance sur un registre spécial et public qui doit être reconnu au greffe du Tribunal de

commerce, dans le ressort desquels les machines sont installées.

Il semblerait qu'avec un pareil texte aucune difficulté ne pouvait se produire, et cependant des conflits sont nés entre vendeurs et la masse. Conflits résultant de l'insertion dans les contrats de certaines clauses les unes tendant à dissimuler le contrat sous forme de louage, les autres adjoignant au contrat de vente un pacte spécial réservant le passage de la propriété jusqu'à complet paiement du prix.

A part certains auteurs, comme Bonelli on peut dire que la majorité de la doctrine admet la validité de la clause [1]. Quant à la Jurisprudence elle est très divisée, et de nombreux arrêts ont été rendus dans les deux sens [2].

La question depuis quelques années a perdu de son intérêt. Pour les automobiles un décret-loi du 15 Mars 1927 a décidé que le vendeur d'une voiture automobile ou d'une moto ou d'un simple bicycle à moteur, peut garantir ses droits à l'égard des créanciers de l'acheteur au moyen d'une inscription prise sur un registre spécial tenu par l'Automobile-Club d'Italie.

Les dispositions essentielles de la loi du 20 Juin 1895 sur la faillite dans le Code de commerce roumain sont traduites du Code italien.

---

(1) Cf. à ce sujet un article de M. Riccardo Fubini. Revue Trimestrielle de Droit civil 1933, page 186.

(2) Pour la validité de ces pactes app. Gênes, 12 Août 1904, App. Catane, 6 Février 1905. Contra, App. Milan, 6 Juillet 1904, Décisions citées dans les Annales de Droit commercial 1908, p. 44.

Parmi les décisions récentes Cour de Cassation Italienne, 1° Décembre 1930. Décision citée dans le *Recueil juridique de l'Automobile*, Juillet 1933, page 430.

Aussi trouve-t-on un privilège au profit du vendeur de meubles, si les machines ont été vendues et livrées dans les trois ans qui ont précédé la déclaration de faillite. Mais il faut la transcription dans les trois mois sur le registre des transcriptions immobilières du Tribunal dans le ressort duquel les machines ont été installées.

De plus, pour favoriser le développement des ventes à crédit d'autos, une loi du 2 Août 1929 a admis la validité de la réserve de propriété en faveur du vendeur dans les ventes mobilières, quoique les objets soient passés en la possession de l'acheteur, mais ces actes sont soumis à une certaine publicité (authentification et transcription sur le registre du Tribunal du domicile du vendeur ainsi que sur le registre de la Mairie de la commune où seront placées les machines). Le privilège dure cinq ans, à partir de la transcription.

Grâce à cette mesure de publicité, si l'acheteur ne paie pas (il faut au moins, que deux versements consécutifs restent impayés) le vendeur peut considérer le contrat résolu et reprendre la machine à un prix évalué par les experts d'après son état et sa valeur ou vendre la machine pour le compte de l'acheteur, celui-ci restant responsable de la différence dans les deux cas.

De plus pour écarter le danger d'aliénation de l'objet vendu, la loi a créé un délit du fait de l'acheteur qui vendrait la machine avant de l'avoir payée et même du fait du tiers acquéreur qui l'aurait acquise sans avoir consulté le registre de transcription.

CONCLUSION

Nous avons vu au cours de notre étude que tous les procédés par lesquels le vendeur cherchait d'une façon plus ou moins simulée à se réserver un privilège lorsque l'acheteur tombait en faillite, étaient rigoureusement inopposables à la masse de faillite; et qu'avec les textes actuels un revirement de jurisprudence est peu probable car, « s'il est exact que les ventes à tempérament sont devenues fréquentes il n'en demeure pas moins que la possession ostensible et l'usage habituel par un commerçant, d'un objet, laisse aujourd'hui comme hier présumer qu'il est propriétaire » [1].

Il n'y a plus place, qu'à une modification par voie législative.

Dans quel sens devra-t-elle se produire, peut-on trouver parmi les systèmes étrangers que nous avons étudiés un qui semble concilier les divers intérêts en présence et puisse servir de base à la réforme désirée.

Nous rejetterons tout d'abord le système anglais qui, malgré le développement de la vente à crédit, considère comme faisant partie de l'actif du failli, « tous les biens se trouvant en sa possession ou à sa disposition », et ne tient pas compte suffisamment des réalités économiques actuelles.

---

(1) Paris, 15 Février 1933. Gaz. Pal. 1933. 1. 572.

Nous ne pouvons admettre de même la validité pure et simple de la clause de réserve de propriété — à quoi bon du reste dans ce cas : une modification législative, un revirement de jurisprudence ferait le même effet. Or nous avons vu les raisons pour lesquelles un tel revirement était impossible : les droits des créanciers doivent être sauvegardés. La même impossibilité se retrouve pour le législateur. L'admission d'une telle clause aurait aussi pour résultat de couper tout crédit aux commerçants; rares seraient, en effet, les créanciers qui consentiraient à lui prêter sur la foi d'un mobilier qui ne lui appartient pas à coup sûr.

Il faut donc trouver un système qui avertisse à la fois les créanciers tout en protégeant le vendeur. Le législateur hollandais a cru trouver un tel système : il a accordé au vendeur l'action en revendication ou en résolution dans la faillite de l'acheteur déjà nanti, mais à condition que cette revendication soit exercée dans les trente jours de l'entrée en possession.

Un tel système ne tient pas compte suffisamment des nécessités du crédit, car, comme le fait remarque M. Thaller « dès qu'il est en possession, l'acheteur bat monnaie sur sa marchandise » [1]. Les fournisseurs lui font confiance dessus. Ils ne peuvent chaque fois qu'ils voient un meuble, s'informer de la date d'entrée.

Les tiers doivent être protégés autrement et, seule, une publicité les avertissant des clauses de réserve de propriété insérées au contrat remplira bien ce but de protection. Examinons donc parmi les Etats ayant

---

(1) Thaller : *Des faillites en Droit comparé.* Tome II, p. 100.

adopté le système publicitaire celui dont la législation nous semble plus en harmonie avec les besoins actuels.

Reprenons le texte de la loi belge : « Le privilège et le droit de revendication ne seront pas admis en cas de faillite, néanmoins ce privilège continuera à exister pendant deux ans à partir de la livraison en faveur des fournisseurs de machines et des appareils employés dans les établissements industriels ».

Nous n'adopterons pas ce texte, il nous semble insuffisant sur deux points : tout d'abord la durée du privilège deux ans, nous paraît trop courte. Un industriel a besoin d'amortir son matériel sur un délai beaucoup plus long. Les industriels, vendeurs de machines sont les seuls à pouvoir profiter de cette loi; or ce sont eux, peut-être qui en ont le moins besoin, puisqu'ils disposent d'un procédé légal que nous avons étudié au cours de notre première partie : « Nantissement sur fonds de commerce. »

C'est dans la loi roumaine que nous trouverons, nous semble-t-il, le texte qui pourra le mieux nous convenir. Cette loi contient, en effet, des dispositions analogues à celles de la loi belge mais elle est applicable à tous les vendeurs de meubles et le privilège dure cinq ans.

La proposition de loi de M. Besset qui vient d'être déposée à la Chambre, puis renvoyée à la Commission du Commerce et de l'Industrie se rapproche de cette loi sur les points principaux [1].

---

(1) Proposition de loi de M. Besset : *Journal Officiel*. Documents Parlementaires, Chambre; Annexe, N° 741, 2me Session extraordinaire 1932, page 42.

Voici en quels termes elle est conçue :

« Article Premier. — La location d'objets mobiliers faite avec promesse de vente est dénommée location-vente.

Ce contrat devra être rédigé par écrit sous peine de nullité vis-à-vis des tiers : il devra déterminer le prix des objets et fixer le montant des acomptes échelonnés.

Ce contrat a un caractère commercial. »

Article 2. — Le bailleur-vendeur demeure propriétaire des objets mentionnés à l'acte jusqu'au paiement complet du prix et conserve le droit de les revendiquer par préférence à tous autres, en cas d'inexécution des conditions du contrat.

Article 3. — Ce droit ne sera opposable aux tiers que si le contrat a été, dans la quinzaine de sa signature, transcrit sur un registre spécial tenu au greffe du Tribunal de Commerce dans le ressort duquel est le domicile du locataire-acheteur et en outre, au cas de livraison dans un autre lieu, au Greffe du Tribunal de commerce dans le ressort duquel se trouve le dit lieu.

Le propriétaire des locaux occupés par les acheteurs devra être obligatoirement averti par lettre recommandée, par le vendeur.

Article 4. — Si le contrat est résilié avant le paiement complet du prix, il est dû par le locataire acheteur, une indemnité de résiliation équivalente à la dépréciation normale de l'objet donné en location-vente. Cette indemnité peut être fixée par avance dans le contrat à titre de dédit forfaitaire dont le montant ne pourra excéder la moitié de la valeur de l'objet.

Article 5. — Dans la quinzaine qui suivra le paiement complet du prix, le vendeur sera tenu d'en donner avis à fin de radiation au Greffe du Tribunal de commerce sur le registre duquel a été transcrit le contrat.

Passé ce délai, l'acheteur pourra en obtenir la radiation sur ordonnance rendue par le Président du Tribunal de Commerce du lieu de l'inscription statuant en référé.

Article 6. — L'article 408 du Code pénal est applicable aux détournements avant le paiement complet du prix des objets donnés en location-vente.

Une telle loi aura le mérite de régler d'une façon équitable les principaux rapports entre vendeurs, acheteurs et créanciers.

Elle permet, en effet, au vendeur de se réserver la propriété des objets jusqu'à complet paiement du prix; elle le garantit également contre un détournement éventuel de l'objet par le locataire-acheteur. L'application de l'article 408 ne fait aucune difficulté puisque le prix n'étant pas encore soldé en cas de détournement, nous sommes en présence d'un locataire, comme tel, passible des peines de l'abus de confiance.

Les tiers ne peuvent plus invoquer leur ignorance des clauses de réserve de propriété puisqu'ils sont avertis par une publicité bien comprise, on ne peut donc dire que le droit des créanciers soit sacrifié.

L'acheteur enfin verra son sort amélioré, il n'est plus à la merci des clauses draconiennes stipulées par le vendeur en cas de résolution de la vente, puisque l'indemnité de résiliation ne pourra dépasser la moitié de la valeur de l'objet.

La situation du vendeur à crédit, si une telle loi est votée, sera donc considérablement améliorée comparativement à ce qu'elle était il y a quelques années.

Le législateur de 1928 lui a accordé le droit à des dommages et intérêts en cas de résolution de la vente, souhaitons que celui de 1934 lui accorde le droit de revendication et de résolution (aux conditions bien entendu, prévues par la loi que nous venons d'étudier). On ne pourra plus dire que sa situation est en contradiction avec les nécessités économiques actuelles.

Notre Droit, une fois de plus, se sera adapté aux circonstances.

M. Percerou avait donc raison de dire : que la loi sur la faillite n'est pas de celles qui doivent rester immuables [1] :

« Etant donné le nombre et la complexité des intérêts auxquels touche une institution comme celle de la faillite, il est impossible qu'elle ne soit pas imparfaite sur certains points et plus impossible encore qu'au bout de peu de temps, quelques-uns des intérêts engagés par le problème ayant évolué, une modification correspondante de la loi ne devienne nécessaire. »

---

(1) Percerou : *Traité des Faillites.* T. I. N° 24.

Vu :

Le Président de la Thèse :
G. LAGARDE.

Vu :
Le Doyen :
Ch. BODIN.

Vu et approuvé :
Rennes, le 18 Octobre 1933.
Le Recteur de l'Académie de Rennes :
DAVY.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

AUBRY RAU. — *Cours élémentaire de Droit Civil français,* 5e édition.

BODIN. — *Principes de Science économique.*

COLIN et CAPITANT. — *Cours élémentaire de Droit Civil français,* 5e édition.

LACOUR et BOUTERON. — *Précis de Droit Commercial,* T. I et II avec les suppléments 28 et 33.

LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de Droit Commercial.*

PLANIOL et RIPERT. — *Traité pratique de Droit Civil français.*

THALLER et PERCEROU. — *Traité élémentaire de Droit Commercial,* 8e édition.

WAHL. — *Précis théorique et pratique de Droit Commercial français.*

OUVRAGES SPECIAUX

ABD EL FETTA EL SAYED BED et MARC DESSERTAUX. — *Traité des Faillites en Droit égyptien.*

FRÉDÉRICQ. — *Principes de Droit Commercial belge.*

JOSSERAND. — *Les mobiles dans les actes juridiques de Droit privé.*

LYON-CAEN. — *Lois anglaises sur la faillite.*

Dr MOLENGRAFF. — *Principes de Droit Commercial néerlandais.*

J. PERCEROU. — *Des faillites et banqueroutes.*

A. PEYTEL. — *La vente à crédit et les automobiles.*

RENOUARD. — *Traité des Faillites.*

SUMIEN. — *Traité théorique et pratique des assurances.*

THALLER. — *Traité des Faillites en Droit comparé.*

THESES

CASSIN. — *De l'exception tirée de l'inexécution dans les rapports synallagmatiques.* Paris 1914.

CHAUVEAU. — *La vente à tempérament d'objets mobiliers.* Paris, 1909.

CORNILLE. — *Vente et louage.* Lille, 1926.

COTTANCE. — *De la compensation dans la faillite.* Paris, 1899.

DESBOIS. — *La fraude à la loi.* Paris, 1927.

DURAND. — *Le warrant-hôtelier.* Toulouse, 1914.

FEDER. — *Les aspects juridiques de la vente à tempérament.* Paris, 1931.

GERMINET. — *Le warrant-hôtelier.* Paris, 1931.

HABER. — *La vente à tempérament.* Paris, 1931.

JOMIER. — *L'assurance des crédits en France.* Paris, 1930.

GUILLAUME DE LA BARRIÈRE. — *Les sociétés de pétrole à participation de l'Etat dans divers pays.* Paris, 1931.

ARTICLES

Mme BEQUIGNON-LAGARDE. — *La répression pénale du détournement d'objets compris dans un nantissement de fonds de commerce.* Revue critique, 1927, page 325.

MM. CAUVIÈRE. — *Un prétendu cas de vente à tempérament.* Annales de Droit commercial, 1902, page 49.

HAMEL. — *Vente à tempérament et location-vente.* D. H., 1930, page 41.

KAYSER. — *Le droit de résolution du vendeur de meubles non payés en cas de faillite de l'acheteur.* Annales de Droit Commercial, juillet et octobre, 1932.

MIRIMONDE (A. DE). — *Les assurances en 1931.* Revue d'économie politique, mai-juin 1932.

NATHAN. — *Le financement de la consommation.* Revue d'économie politique, mai-juin 1929.

PERCEROU. — *La clause de réserve de propriété dans les ventes mobilière.* Annales de Droit commercial, juillet 1931.

SUMIEN. — *Assurance de crédits commerciaux.* D. H. 1926, page 25.

Idem et ACHER. — *La réserve de propriété au vendeur de meubles dans les ventes par mensualités.* Annales de Droit commercial, 1904, page 247.

TRASBOT. — *Commentaires de la loi du 20 mars 1928.* D. P. 1928, 4, 241.

VALERY. — *Du contrat de location-vente.* Semaine Juridique, 1928, page 225.

VALERY. — *Du louage de meubles et spécialement du louage de fûts et futailles.* Annales de Droit commercial, 1895, page 27.

Nous n'aurions garde d'oublier enfin les polices d'assurances, brochures qui nous ont été fournies gracieusement par la *Nationale-Crédit,* et l'*Urbaine-Crédit,* ainsi du reste que les contrats de vente qu'ont bien voulu nous envoyer les Maisons *Citroën* et *Peugeot.*

NOTES DE JURISPRUDENCE

NOTES SIGNÉES

BESSON. — Note sous req., 7 février 1928. D. P. 1928. 1. 71.

LABBÉ. — Note sous Amiens, 16 mai 1877. S. 1879. 2. 145.

PERCEROU. — Note sous Albi, 4 janvier 1911. D. P. 1912. 2. 329.

THALLER. — Note sous req., 17 juillet 1895. D. P. 1896. 1. 57.

NOTES NON SIGNÉES

Note sous Orléans 12 avril 1907. D. P. 1907. 2. 301.

Note sous Rouen 17 juin 1911. D. P. 1912. 2. 149.

RECUEILS DE JURISPRUDENCE

DALLOZ. — Recueil périodique et critique (D. P.).

» — Recueil hebdomadaire de jurisprudence (D.H.)

» — Répertoire pratique. (Rep. prat.).

SIREY. — Recueil des lois et arrêts (S.).

Annales de Droit commercial.

Bulletin de la Société d'Etudes législatives.

Journal de Droit international privé.

Journal des faillites.

Journal officiel.

Journal des Tribunaux de commerce.

Recueil du Havre.

Recueil de Rennes.

Recueil juridique de l'automobile.

Semaine juridique.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

PAGES

1° La vente à crédit et notre Code de commerce..... 7

2° Le vendeur à crédit et la jurisprudence..... 10

3° Aspect nouveau du problème..... 15

Plan 18

Première Partie

CONVENTIONS ACCESSOIRES DE GARANTIE

CHAPITRE PREMIER. — *Utilisation du gage sans dépossession* 23

Le fonds de commerce employé comme instrument de crédit..... 25

Le warrant hôtelier..... 30

Le warrant pétrolier..... 34

CHAPITRE SECOND. — *Compte courant, Connexité*..... 39

Acheteur et vendeur sont en compte courant.... 39

Vendeur et acheteur ont entre eux des dettes connexes 44

CHAPITRE TROISIEME. — L'Assurance-Crédit..... 47

1° Notions sommaires sur l'assurance-crédit en général 47

2° Etude des polices émises par les Compagnies françaises assurant le risque crédit. Leur utilisation par le vendeur..... 54

Développement et efficacité de l'assurance-crédit en France..... 61

Seconde Partie

CONTRATS DÉGUISÉS ET CONTRATS COMPLEXES

CHAPITRE PREMIER. — *Substitution simple*..... 67

Vente dissimulée sous forme d'un contrat de dépôt 69

Vente dissimulée sous forme d'un contrat de prêt 72

Pages

CHAPITRE SECOND. — *Substitution complexe*..... 79
Qu'est-ce la location-vente. Ses différentes formes. 80
Nature juridique de la location-vente..... 84
Efficacité du procédé en l'état de la Jurisprudence 89
Vente-dépôt 101

Troisième Partie

MODIFICATION DES EFFETS DE VENTE SPECIALEMENT DANS LES VENTES D'AUTOMOBILES

CHAPITRE PREMIER. — *Type de contrat en matière de vente d'autos tel qu'il est rédigé actuellement par les grandes firmes. Sa validité. Son opposabilité aux tiers.* 109
Etude d'un type de contrat en matière de vente d'automobiles tel qu'il est conçu actuellement.. 113
Validité de ce contrat..... 115
Ce contrat est-il opposable à la masse de faillite? 125

CHAPITRE SECOND. — *Etude d'un contrat Peugeot. Est-il opposable aux tiers*..... 135
Etude d'un type de contrat Peugeot..... 135
Validité de ce contrat..... 136
Ce contrat est-il opposable à la masse de faillite? 137

Quatrième Partie

DROIT COMPARÉ

Situation juridique du vendeur à crédit à l'étranger.. 143
1° Etats n'admettant pas la validité de cette clause 143
2° Etats admettant la validité de la clause..... 147
3° Etats adoptant une solution intermédiaire.... 151

Conclusion 161

Bibliographie 169

IMP. PROVINCIALE — RENNES